

НАУЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

# ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НОМЕР 10 (94) 2022

[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)

Николаева Е.Е. (Иваново, Россия)

Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)

Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)

Белова Л.Г. (Москва, Россия)

Симченко Н.А. (Симферополь, Россия)

Бондаренко В.М. (Москва, Россия)

Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)

Дяо Сюхуа (Далянь, КНР)

Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

Ёлкину О. С. (Санкт-Петербург, Россия)

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

## Научные консультанты журнала

Кузнецов А.В. (Москва, Россия)

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Ладислав Жак (Прага, Республика Чехия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Новиков А.И. (Владимир, Россия)

## Ответственный секретарь:

Маркин М.И. (Ярославль, Россия)

## Адрес редакции:

150023, г. Ярославль, Московский проспект, 88, Г-221

Телефон: (4852) 44-02-11

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

e-mail: [theoreticaleconomy@edu.ystu.ru](mailto:theoreticaleconomy@edu.ystu.ru)

**РУБРИКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА**

Теоретическая экономия: приближаемся к юбилейному, сотому, номеру ..... 4  
 Гордеев В.А.

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ**

О «законе потребительной стоимости» и экономии рабочего времени при социализме ..... 16  
 Водомеров Н.К.

**НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ТЕОРЕТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Мысли об управлении кризисами на макро-, региональном и микроуровне, возникшие в связи с изучением монографии М.А. Сажинной «управление экономическими кризисами: проблемы теории и практики» ..... 32  
 Нуреев Р.М., Манушин Д.В., Шабанова Л.Б.

Трансформация поведенческого подхода к развитию хозяйствующих субъектов: принципы и последствия ..... 47  
 Ергин С.М.

Проявление эффекта малой коалиции в действиях большого коллектива. Часть 2 ..... 57  
 Цуриков В.И., Скаржинская Е.М.

Экономическая теория на развилке: изменение повестки дня ..... 69  
 Родина Г.А.

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Научно-технологический суверенитет России: условия и пути достижения ..... 78  
 Бондаренко В.М.

Инфляция в России и мире: новые тренды ..... 92  
 Пефтиев В.И., Титова Л.А.

Стратегическое планирование развития экспорта Ярославской области: проблемы документационного обеспечения ..... 101  
 Каплина О.В., Карачев И.А.

БРИКСЭЛЕВЕНомика : исследование принципов формирования неоглобального равновесия и экономического роста ..... 115  
 Матризаев Б.Д.

Анализ и прогнозирование влияния экономических санкций на российскую экономику в краткосрочном периоде – экономико-статистический и экспертный подходы ..... 132  
 Трещевский Ю.И., Кособуцкая А.Ю., Макетче Фока Кларисс

**ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ**

Повышение эффективности системы финансового мониторинга в условиях экономических санкционных ограничений ..... 148  
 Завадский М.В.

Влияние цифрового неравенства на эффективность региональных инновационных систем: случай РФ ..... 159  
 Корзинин М.С., Шкиотов С.В., Маркин М.И.

**НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ**

Рецензия на книгу Р. Линдауэра и Л. Жака «Ethics of quality» ..... 170  
 Кладова А.А.

# Теоретическая экономия: приближаемся к юбилейному, сотому, номеру



## Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор

Главный редактор журнала «Теоретическая экономика» г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: vagordeev@rambler.ru

**Аннотация.** В данной рубрике представлен обзор материалов 10-го (94-го) номера журнала. По мнению редактора, публикации данного номера выступают продолжением предыдущих 93-х номеров в развитии выдвинутой нами концепции теоретической экономии. В ходе обзора показано, в чем заключается такое продолжение на примере каждой публикуемой работы. Редактором отмечено, что оно присуще в определенной степени выступлениям и известным читателям, и новых авторов. Первостепенное внимание, как и в предыдущих номерах, уделено актуальным проблемам теоретической экономии, теоретико-экономическим аспектам исследования новой индустриализации, современным проблемам мировой экономики, творчеству молодых исследователей.

**Ключевые слова:** теоретическая экономия; новая индустриализация; современные проблемы мировой экономики, творчество молодых исследователей.

**JEL codes:** A13; A14

**Для цитирования:** Гордеев, В.А. Теоретическая экономия: Теоретическая экономия: приближаемся к юбилейному, сотому, номеру / В.А. Гордеев. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №10. - С.4-15. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2022)

Предлагаем Вашему вниманию очередной, 10-й (94-й), номер нашего журнала.

По нашему мнению, материалы этого номера являются логическим продолжением предыдущих 93-х в исследовании современных социально-экономических трансформаций с позиции разрабатываемой в журнале концепции теоретической экономии. Думаем, что такой шаг характеризует публикуемые в этом номере работы. Причем не только хорошо известных Вам, уважаемый читатель, но и новых авторов.

Прежде всего традиционно обращаем Ваше внимание на первую по порядку и главную рубрику «Актуальные проблемы теоретической экономии». Здесь помещена статья под названием «О «законе потребительной стоимости» и экономии рабочего времени при социализме», которую написал научный консультант нашего журнала Водомеров Николай Кириллович, доктор экономических наук, профессор, (г. Курск, Российская Федерация), хорошо известный Вам, уважаемый читатель, как недавний член редколлегии, и, конечно, достаточно активный автор нашего издания [см., например: 1-17]. Анализ концепции «закона потребительной стоимости» показал, отмечает автор данной статьи, что введенный ею показатель измерения потребительной стоимости не определен и не соответствует реальному процессу оценки полезных свойств продуктов и сопоставления их с затратами труда на производство. Основным законом социалистического производства является закон экономии рабочего времени, а не «закон потребительной стоимости». На начальных этапах развития социализма экономия общественного труда выражалась в двух основных формах: увеличение национального дохода за счет роста общественной производительности труда и сокращение продолжительности рабочего времени. В числе главных показателей планирования народного хозяйства были размер национального дохода и рост общественной производительности труда. Для пропорционального

развития экономики было необходимо планирование и валового общественного продукта в денежном и натурально-вещественном выражении. Денежная форма распределения предметов потребления предполагала наличие торговли, спроса на предметы потребления и их предложения. Потребители сравнивали предметы потребления по их полезным свойствам и затратам труда, которые требовались им для оплаты предметов потребления. На основе их выбора планировалась деятельность торговых и производственных предприятий. Для поддержания соответствия спроса и предложения применялась целая система методов планового управления. Соотношение спроса и предложения в некоторых случаях влияло на уровень их цены, при этом цены, как правило, устанавливались на уровне цен спроса. Для планомерной экономии общественного труда предприятиям устанавливались задания по росту валовой продукции и экономии затрат на ее производство, нормативы затрат ресурсов. Предприятия тем самым участвовали в экономии общественного труда и увеличении национального дохода. Цены и нормативы менялись не непрерывно, а периодически. Этим создавались условия для поощрения предприятий к сбережению общественного труда. В советской экономике были и негативные явления, противоречащие непосредственно общественному характеру производства. Государство принимало меры по их предотвращению, сокращению потерь, наказывало нарушителей законности, тем самым укрепляя непосредственно общественный характер производства. Результатом стали невиданные в истории темпы социально-экономического развития страны. По мере нарастания бюрократизма в системе управления с середины 1950-х гг. начались хронические перестройки системы управления с целью ее замены «хозяйственным механизмом», который строился на использовании закона стоимости; планово-договорная дисциплина в экономике ослабевала, негативные явления усиливались, темпы роста снижались, что явилось одной из причин разрушения социалистического строя.

Затем в рубрике «Новая индустриализация...» Вашему вниманию предлагаются четыре работы. Во-первых, статья под названием «Мысли об управлении кризисами на макро-, региональном и микроуровне, возникшие в связи с изучением монографии М.А. Сажиной «Управление экономическими кризисами: проблемы теории и практики». Её представили трое авторов: Нуреев Рустем Махмутович, доктор экономических наук, профессор, научный руководитель департамента экономической теории, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», главный научный сотрудник Института экономики РАН, (г. Москва, РФ); Манушин Дмитрий Викторович, доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры финансового менеджмента, Казанского инновационного университета им. В. Г. Тимирязова, (г. Казань, РФ); Шабанова Людмила Борисовна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры гостиничного и туристического бизнеса, Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова, г. Казань, РФ. В предложенном материале дан отклик на монографию М.А. Сажиной «Управление экономическими кризисами: проблемы теории и практики», изданную в 2022 году. Авторы отклика раскрывают актуальность темы рецензируемого произведения и степень исследования изучаемого вопроса. В тексте работы проанализирована структура монографии М.А. Сажиной и дана критическая оценка ее содержания. В результате обнаружено, что ведущая линия изучаемой монографии представляет собой неявное продвижение нестандартной идеи о непрерывности управления экономическими кризисами. Преимуществом этого подхода является увязка этой идеи с теорией деловых циклов и раскрытие специфики антикризисного управления на макро-, мезо- и микроуровне российской экономики. Рецензентами подчеркнуты преимущества данной монографии (нестандартный подход к классическим теориям управления кризисами, хорошая структура и логическая аргументация автора монографии, практическая применимость предложенных антикризисных мер и др.), раскрыты ее недостатки (неупоминание ряда важных элементов, недостаточная опора на нормативно-правовые акты, неявно продвигаемые идеи и пр.) и даны предложения по развитию ключевых элементов данного исследования. Так, авторами отклика предложено дополнить классификацию кризиса, как формы движения; определены варианты применения синхронного и асинхронного циклического

движения к макроэкономике; расширено понимание временного лага с учетом сильно-, средне- и слабоинерционных условий управления кризисами в экономике; рекомендовано учитывать больше институциональных аспектов, чем изложено в монографии; существенно пересмотрены кризисные процессы на российских предприятиях, раскрываемые в шестой главе монографии; шире рассмотрены вопросы, связанные с кризисами 2007-2009 гг. и 2014-2015 гг., чем это сделано в монографии; формализованы некоторые неявные идеи из монографии (в т.ч. идеи о двухслойном (постоянном и временном) управлении экономическими кризисами). В результате сделан вывод о том, что монографическое исследование М.А. Сажинной содержит много перспективных идей, которые могут быть проверены другими учеными в дальнейших исследованиях.

Во-вторых, в этой рубрике публикуется статья «Трансформация поведенческого подхода к развитию хозяйствующих субъектов: принципы и последствия». Её представил уже выступавший в нашем журнале ранее [см.: 18] Ергин Сергей Михайлович, доктор экономических наук, доцент из Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», (г. Симферополь, Российская Федерация). Предметом исследования в представленной статье выступает положение о том, что деловая этика как один из важнейших элементов поведенческого подхода приобретает формы прикладной или профессиональной этики и исследует этические принципы и морально-этические проблемы, возникающие в деловой среде. Целью статьи является определение места деловой этики в ее влиянии на деловой успех хозяйствующих субъектов, а также предложение практических рекомендаций по недопущению получения негативных результатов их неэтичного поведения. Методология исследования заключается в том, что в контексте поведенческого подхода показаны формы деловой этики, во-первых, ориентированной на обеспечение соблюдения высших правовых и моральных норм в отношениях с людьми из бизнес-сообщества; во-вторых, основанной на экологическом менеджменте и реализуемой через институты и процессы; в-третьих, ориентированной на осуществление так называемого «хорошего» управления, включающего такие атрибуты, как участие, представительство, обсуждение, подотчетность, наделение полномочиями, социальную справедливость; в-четвертых, формирующейся как системы информационных и коммуникационных технологий; в-пятых, ориентированной на изучение дихотомии техника-мораль. Результаты исследования заключаются в следующем. Определены деликатные аспекты деловой этики и предлагаются некоторые практические решения и рекомендации, подчеркивающие принципы этики и последствия неэтичного поведения. Выводы автора заключаются в том, что хозяйствующий субъект, не соблюдающий один из принципов деловой этики, ставит под угрозу реализацию других принципов, что в конечном итоге может привести к ликвидации бизнеса.

В-третьих, в этой рубрике представлена работа под названием «Проявление эффекта малой коалиции в действиях большого коллектива. Часть 2». Её написали уже знакомые Вам авторы [см., например: 19; 20; 21] из города Кострома (Российская Федерация): Цуриков Владимир Иванович, доктор экономических наук, профессор из ФГБОУ ВО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», и Скаржинская Елена Матвеевна, доктор экономических наук, профессор из ФГБОУ ВО «Костромской государственной академии». Статья посвящена теоретическому анализу проблем, возникающих перед коллективом, члены которого своими индивидуальными усилиями создают общую стоимость и получаемый совокупный доход распределяют между собой в заранее оговоренных относительных долях. Функция совокупного дохода, возрастающая по размерам усилий каждого участника, строго выпукла вверх, и рост усилий каждого участника приводит к росту предельного дохода по усилиям другого участника. Предполагается образование в коллективе небольшой группы агентов (коалиции), не склонных к оппортунистическому поведению и стремящихся к максимуму коалиционного выигрыша. Показано, что результат коалиционной игры сильно зависит от уровня доверия между некооперированными агентами и членами коалиции. Чем выше уровень оправданного доверия, тем больше усилий прилагают все члены коллектива и тем выше выигрыш каждого из них. Недостаток доверия может компенсироваться только повторениями коалиционной

игры, в каждом из которых те или иные члены коллектива проявляют осторожность и стремятся к максимальному значению гарантированного выигрыша. Осуществлен анализ возможностей для достижения коллективом равновесия Нэша в коалиционной игре.

Завершает данную рубрику статья достаточно активного автора нашего журнала, доктора экономических наук, профессора из Института экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «Ярославского государственного технического университета» Родиной Галины Алексеевны под названием «Экономическая теория на развилке: изменение повестки дня». Основной вопрос статьи – формирование новой повестки дня теоретической экономики, которая адекватно отражает происходящие изменения, требующие осмысления и всестороннего анализа. Целью исследования является поиск тех значимых для экономической теории проблем, которые либо проявились в течение 2022 года, либо приобрели качественно новую степень обострения. Выявив потребность в новой экономической модели развития, автор проследивает эволюцию национальных моделей развития в XXI веке, характеризуя актуальную для конца 2022 года модель как экономическую модель ускоренной адаптации к санкциям.

В следующей рубрике, «Современные проблемы мировой экономики», Вашему вниманию в этом номере предлагается пять работ. Во-первых, статья «Научно-технический суверенитет России: условия и пути достижения». Её написала хорошо Вам, уважаемый читатель, известная как член редколлегии и достаточно активный автор нашего журнала [см., например: 22; 23; 24; 25; 26] Бондаренко Валентина Михайловна, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник ФГБУН Института экономики РАН, (г. Москва, Российская Федерация). Статья является продолжением публикаций автора в данном журнале, вышедших в 2015 г., № 2(26), 2016 г., № 6(36), 2019 г., № 5(53), 2020 г., № 6(66) и две статьи вышли в 2021 году № 4(76) и №8(80). В этих статьях рассматривались разные проблемы, например, такие как закономерности развития России и мира, кризисы, прогнозы и экономический рост, возможные модели развития цифровой экономики, развитие России в постпандемический период, будущее России и глобального мира и многое другое. Но все они методологически просеивались сквозь призму сформированных автором на протяжении нескольких десятилетий на базе эмпирических, политэкономических и мировоззренческих исследований новых знаний, новой научной парадигмы (ННП). Актуальность и высокая результативность новых знаний в полной мере подтверждается и в настоящей статье. ННП позволяет разобраться в новой реальности, начавшейся 24 февраля 2022 г., в неизбежности войны в существующей парадигме развития, в необходимости и возможности решения проблем в отсутствии идеологии, единых целеполагания и стратегии развития, кардинального ускорения процессов импортозамещения, достижения технологической независимости с учетом понимания прогресса научно-технологического развития и будущего России.

После этого в данной рубрике публикуется статья «Инфляция в России и мире: новые тренды». Её написали знакомые Вам [см., например: 27; 28; 29; 30; 31; 32; 33] исследователи из Ярославля (Российская Федерация) Певтиев Владимир Ильич, доктор экономических наук, профессор из ФГБОУ ВО «Ярославский государственный педагогический университет имени К.Д. Ушинского», и Титова Людмила Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент из ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова». В статье заявлен политико-экономический подход к инфляции в условиях пандемии коронавируса и глобальной рецессии. Систематизированы и обобщены новые тренды в функционировании инфляции начала 20-х годов 21 века. Обозначены контуры взаимодействия инфляции с экономическим ростом, безработицей и глобализацией. Выдвинуты авторские гипотезы по дискуссионным аспектам (темам) денежно - кредитной политики. Сформулированы вопросы для обмена мнениями между коллегами.

Затем в этой рубрике представлена статья «БРИКСЭЛЕВЕНомика: исследование принципов формирования неоглобального равновесия и экономического роста». Её прислал хорошо Вам известный автор [см., например: 34; 35; 36; 37] Матризаев Бахадыр Джуманиязович, кандидат

экономических наук, доцент из департамента экономической теории» Финансового университета при Правительстве РФ, (г. Москва, Российская Федерация). В данной статье исследуется влияние глобальной интеграции быстрорастущих стран-членов БРИКС и NEXТ-11 на состояние и дальнейшую динамику неоглобального равновесия и экономического роста в новой мирохозяйственной парадигме XXI века и делается попытка проверить возможное влияние для второй группы в течение анализируемого периода - 1980-2021 гг. Авторская гипотеза заключается в том, что влияние глобальной интеграции стран-членов БРИКС и NEXТ-11 (измеряемое с помощью таких показателей как: прямые иностранные инвестиции и доля торговли в процентах от ВВП) на динамику общемирового экономического роста является не только прямым, но и косвенным через различные другие детерминанты экономического роста. Таким образом, с помощью методов эконометрической оценки панельных данных автором оцениваются мультипликативные модели. Результаты показывают, что формы глобальной интеграции исследуемых стран — как через открытость торговли, так и через приток ПИИ — способствует экономическому росту этих стран. Однако сравнительная динамика в этих группах стран несколько отличается: т.е. в странах группы БРИКС темпы несколько выше, чем во всей выборке.

Далее продолжает эту рубрику статья «Стратегическое планирование развития экспорта Ярославской области: проблемы документационного обеспечения». Её написали известные Вам [см., например: 38; 39; 40; 41; 42; 43] двое кандидатов экономических наук, доцентов кафедры мировой экономики и статистики ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»: Каплина Ольга Вадимовна и Карачев Игорь Андреевич. В настоящее время в регионах России, отмечают они, продолжается внедрение стандартов поддержки и развития экспорта, в основе которых лежат документы стратегического планирования. В Ярославской области основная работа по их разработке была проделана в 2020 году после определения национальных целей развития России на период до 2030 года. Внедрение в 2022 году Регионального экспортного стандарта 2.0 потребовало корректировки документов стратегического планирования развития экспорта в целях их гармонизации. В данной статье представлены результаты исследования содержания документов стратегического планирования развития экспорта Ярославской области, определения степени их соответствия РЭС 2.0 и друг другу, анализа экономического содержания целевых показателей развития экспорта региона, а также достижения значений указанных показателей. Сформированная в Ярославской области система таких документов является иерархической и в целом комплементарной. В то же время была диагностирована их недостаточная взаимоувязка по срокам, этапам и целевым показателям. В статье даны рекомендации по гармонизации документов стратегического планирования развития экспорта Ярославской области и комментарии по выбору целевых показателей и их фактическому выполнению.

После этого в данной рубрике публикуется статья «Анализ и прогнозирование влияния экономических санкций на российскую экономику в краткосрочном периоде – экономико-статистический и экспертный подходы». Её прислали трое исследователей из Воронежского государственного университета (г. Воронеж, Российская Федерация): Трещевский Юрий Игоревич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления организациями; Кособуцкая Анна Юрьевна, доктор экономических наук, доцент, профессор той же кафедры; Макетче Фока Кларисс, аспирант из Республики Камерун. Цель их работы - исследование результатов влияния экономических санкций на экономику России и региона (на примере Воронежской области) в краткосрочном периоде. К методам исследования относится Экспресс-анализ текущей экономической ситуации, направленный на выявление изменений, происходящих в различных подсистемах экономики и социальной сферы России. Экспертный метод применен для выявления угроз региональной экономике, создаваемых санкциями непосредственно в период их введения и в краткосрочной перспективе. Проведено анкетирование трех групп экспертов: представители бизнес-сообщества; научно-педагогические кадры, участвующие в разработке плана

антикризисных мер; представители исполнительных органов государственной власти Воронежской области. Результаты и дискуссия заключаются в следующем. Изучение научной литературы и макроэкономический анализ показали, что в результате расширения санкций в 2022 году произошли существенные изменения в различных пространственно-функциональных подсистемах российской экономики. Сопоставление тенденций на общероссийском уровне и в Воронежской области (достаточно типичный регион для южной части ЦФО) показало, что наблюдается рост ВВП, инвестиций в основной капитал, оборот организаций, снижается уровень безработицы. Увеличился оборот в обрабатывающих производствах, транспортировке и хранении. В Воронежской области отмечается также рост оптовой и розничной торговли. Поступление налогов в бюджеты всех уровней имеют положительную динамику. Тем не менее, в масштабах РФ и региона имеется значительная задолженность организаций по платежам в бюджеты различных уровней, в том числе по крупным налогам: налогу на прибыль, НДС/Л, транспортному налогу. На российском и региональном уровнях произошло снижение объемов оборота в производстве компьютеров и автотранспортных средств. В Воронежской области данные виды деятельности представлены незначительно, поэтому их влияние мало ощутимо. На национальном уровне ухудшились результаты в сфере коммунального хозяйства, торговле автотранспортными средствами, недвижимым имуществом, научных исследованиях и разработках. На региональном уровне в торговле недвижимым имуществом, научных исследованиях и разработках имеет место довольно значительный рост. На обоих уровнях наблюдается представляющая опасность просроченная задолженность юридических лиц по кредитам и займам. В потребительском секторе РФ и Воронежской области имеет место сочетание негативных процессов – рост цен на товары и услуги при снижении реальных доходов населения. Противоречивость социально-экономических процессов потребовала обращения к экспертной оценке угроз экономике исследованного региона, связанных с санкциями, которое позволило установить в качестве наиболее значимых: повышение стоимости товаров/услуг, перебои с поставками, увеличение расходов компаний, снижение покупательной способности населения. Высокий уровень неопределенности свойственен таким угрозам как: ухудшение снабжения импортными товарами и услугами, изменение условий кредитования, ухудшение расчетных операций. Большая часть сформулированных экспертами угроз оценена на уровне ниже среднего или низком. На макроуровне, судя по многим общим тенденциям, можно ожидать близких оценок. В административно-территориальных образованиях страны структура угроз в значительной степени зависит от экономической структуры. Наличие угроз предполагает необходимость принятия мер, направленных на их нейтрализацию, оценка значимости которых представлена в статье.

Затем Вашему вниманию предлагается рубрика «Творчество молодых исследователей», в которой публикуется в этом номере статья под названием «Повышение эффективности системы финансового мониторинга в условиях экономических санкционных ограничений». Её написал впервые выступающий в нашем журнале Завадский Максим Владимирович, магистрант Высшей школы бизнеса Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация). В условиях, имеющих и постоянно усиливающихся санкционных экономических ограничений, отмечает он, вопросы финансового мониторинга, его качества и эффективности стали актуальны не только на уровне государства и крупных компаний, но и для малых форм предпринимательства. Возросшее количество мошеннических структур, схем хищения денежных средств со счетов физических и юридических лиц с последующим отмытием таких незаконно полученных доходов и попыток вывода денежных средств в зарубежные юрисдикции способно оказать большое негативное влияние на общую экономическую ситуацию внутри страны, подорвав устойчивость финансовой системы государства, снизить доверие к банковским инструментам. В результате возможен рост теневого сектора экономики, снижение собираемости налогов и пошлин, увеличение в денежной массе находящейся в обороте доли фальшивых денег. Все вместе это способствует ухудшению экономической ситуации в стране, расшатывает финансовую систему государства и подрывает основы

национальной экономики. Для купирования указанных проблем на ранней стадии и предназначен финансовый мониторинг, а в данной статье рассматриваются направления его совершенствования и усиления во всех секторах экономики, внедрение института офицеров финансового мониторинга на местах и преобразование структуры Росфинмониторинга в мегарегулятор, который способен не только проводить аналитическую работу, но и будет наделен всеми полномочиями по расследованию финансовых преступлений. Также в статье обозначаются текущие проблемы взаимодействия различных органов, ведущих финансовый контроль и финансовый мониторинг, делается акцент на необходимости совершенствовать законодательную базу в области финансового мониторинга. Также затрагиваются вопросы обращения цифровых финансовых активов и государственной политики в отношении данного вида финансовых инструментов, проблемы контроля за данными активами. Предлагается решение проблем сбора информации о движении финансовых средств, её анализа и использования для расследования финансовых преступлений посредством объединения вычислительных компьютерных ресурсов на базе Росфинмониторинга, что позволит применять оперативные меры по блокированию подозрительных и незаконных операций с финансовыми инструментами.

Далее, в рубрике «Рецензии, отклики», публикуется работа под названием «Рецензия на книгу Р. Линдауэра и Л. Жака «Ethics of quality». Её написала не впервые выступающая в нашем журнале [см., например: 44] Кладова Анна Анатольевна, кандидат экономических наук, заведующий сектором обработки данных Главного управления Банка России по Центральному Федеральному округу, (г. Москва, Российская Федерация). Рецензируемая книга, как показывает её название, посвящена вопросам взаимосвязи категорий «этика» и «качество». Данная тема, отмечает А.А. Кладова, редко освещается в научной и деловой литературе, несмотря на её неизменную актуальность и значимость для жизни общества, и функционирования экономики. Авторы рецензируемой книги (в том числе член редколлегии нашего журнала Ладислав Жак из столицы Чехии г. Прага) предлагают свой взгляд на характер взаимосвязи этики и качества, раскрывая как их общие черты и сходство целей, так и различия в уровнях реализации данных категорий, шкалах их оценки и направленности интересов субъектов, поведение которых оценивается через призму данных категорий.

Таково основное содержание материалов 10-го (94-го) номера. Как видите, они, действительно, представляют собой логическое продолжение предыдущих 93-х номеров в развитии выдвинутой нами более 11 лет назад в журнале концепции теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима в социально-экономических исследованиях.

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

С уважением В.А. Гордеев

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Водомеров Н.К. Путь к подлинному знанию – критическое отношение к «моделям» так называемого mainstream и признание марксистской политэкономии в качестве основы экономических исследований / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2012. — № 6. — С. 60-73. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
2. Водомеров, Н.К. О необходимости и основах создания альтернативного курса микроэкономики / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2013. — № 2. — С. 7-23. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
3. Водомеров, Н.К. Государственное планирование как средство разрешения противоречий капиталистического воспроизводства в России / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2015. — № 2. — С. 45-53. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
4. Водомеров, Н.К. Рецензия на книгу «Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее» / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2015. — № 5. — С. 96-106 и № 6. – С. 27-41. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
5. Водомеров, Н.К. Рецензия на книгу «Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее» (окончание)/ Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2016. — № 1. — С. 35-57. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
6. Водомеров, Н.К. Рецензия на коллективную монографию: «Развитие политико-экономической мысли в современной России»/ Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2016. — № 6. — С. 51-66. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
7. Водомеров, Н.К. Рецензия на коллективную монографию «Развитие политико-экономической мысли в современной России»/ Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2017. — № 1. — С. 48-66. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
8. Водомеров, Н.К. Рецензия на доклад М.И. Воейкова: Великая российская революция: экономическое измерение / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2018. — № 3. — С. 207-212. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
9. Водомеров, Н.К. Капиталистическая эксплуатация и её влияние на общественное воспроизводство в России / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2018. — № 4. — С. 27-44. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
10. Водомеров, Н.К. Учение Маркса об основном противоречии капитализма – ключ к пониманию тенденций современного общества / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2019. — № 2. — С. 10-22. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
11. Водомеров, Н.К. Преодоление технологического отставания России и цифровая экономика / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2019. — № 3. — С. 70-73. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
12. Водомеров, Н.К. Противоречия российской экономики как выражение отношений присвоения / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия»,

2019. — № 7. — С. 13-27. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

13. Водомеров, Н.К. Проблемы российской экономики с позиции традиционного марксизма / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 3. — С. 39-58. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

14. Водомеров, Н.К. Техническая оснащенность труда – главный фактор эффективности региональной экономики / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 9. — С. 11-26. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

15. Водомеров, Н.К. Техническое перевооружение промышленности – основ ускорения экономического роста / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 2. — С. 53-75. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

16. Водомеров, Н.К. Деньги в процессе становления и развития социализма / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 5. — С. 14-32. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

17. Водомеров, Н.К. Роль новой стоимости в экономике регионов / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 7. — С. 12-30. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

18. Ергин, С.М. Идентификация барьеров входа в рынок для целей выбора организационных форм монополизированного рынка / С.М. Ергин // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2016. — № 5. — С. 7-16. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

19. Скаржинская, Е.М., Цуриков В.И. Дилемма для участника коллективных действий. Часть 1 / Е.М. Скаржинская // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 8. — С. 64-75. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

20. Скаржинская, Е.М., Цуриков В.И. Дилемма для участника коллективных действий. Часть 2 / Е.М. Скаржинская // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 9. — С. 49-60. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

21. Цуриков, В.И. И почему же мы бедны? К вопросу о влиянии социокультурных ценностей на экономическое развитие и процветание / В.И. Цуриков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 6. — С. 24-35. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

22. Бондаренко, В.М. Мировоззренческий взгляд на проблемы развития России и мира / В.М. Бондаренко // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2015. — № 2. — С. 8-24. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

23. Бондаренко, В.М. Новый взгляд на проблему кризисов, прогнозов и экономического роста / В.М. Бондаренко // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2016. — № 6. — С. 21-36. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

24. Бондаренко, В.М. Новая научная парадигма как основа решения проблем социально-экономического развития России и глобального мира / В.М. Бондаренко // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. — № 6. — С. 12-18. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

25. Бондаренко, В.М. Развитие России в постпандемический период / В.М. Бондаренко // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 4. — С. 13-26. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

26. Бондаренко, В.М. Будущее сквозь призму новых знаний о закономерностях развития человек, общества и природы / В.М. Бондаренко // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 10. — С. 1-10. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

экономика», 2021. — № 8. — С. 13-22. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

27. Пефтиев, В.И. А.И. Кащенко: концепции не сгорают... (до пепла)/ В.И. Пефтиев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2016. — № 4. — С. 45-48. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

28. Пефтиев, В.И., Залетов Ю.С. Оптимизация таможенных органов и процедур в новой экономической реальности для России / В.И. Пефтиев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2016. — № 5. — С. 35-39. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

29. Гульятеев, В.Е., Пефтиев В.И., Титова Л.А. Концептуальные основы среднесрочной стратегии России / В.Е. Гульятеев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2017. — № 6. — С. 50-58. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

30. Гульятеев, В.Е., Пефтиев В.И., Титова Л.А. «Триумвират» (три автора) благодарит, размышляет и спорит / В.Е. Гульятеев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. — № 2. — С. 188-191. [Электронный ресурс]-Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

31. Гульятеев, В.Е., Пефтиев В.И., Титова Л.А. Антропологический подход к глобализации: размышления политэкономов / В.Е. Гульятеев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. — № 4. — С. 45-51. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

32. Гульятеев, В.Е., Пефтиев В.И., Титова Л.А. Трансформация экономики России: заметки политэкономов / В.Е. Гульятеев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2019. — № 10. — С. 10-17. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

33. Пефтиев, В.И., Титова Л.А. Глобализация: сюжеты на завтра / В.И. Пефтиев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 6. — С. 143-148. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

34. Матризаев, Б.Д. Исследование методологических особенностей системно-динамических контуров долгосрочного инновационного развития / Б.Д. Матризаев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 7. — С. 74-85. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

35. Матризаев, Б.Д. Исследование механизмов формирования и интеграции системных ресурсов для инноваций на глобальном уровне / Б.Д. Матризаев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 11. — С. 52-62. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

36. Матризаев, Б.Д. Исследование теоретических предпосылок макродинамических основ эволюционной теории инноваций / Б.Д. Матризаев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 1. — С. 15-27. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

37. Матризаев, Б.Д. Исследование влияния инноваций на макроэкономическую динамику в системе посткейнсианской парадигмы / Б.Д. Матризаев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 3. — С. 21-35. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

38. Сапир, Е.В., Карачев И.А. Геоэкономическая природа региона: потенциал для роста российской экономики / Е.В. Сапир // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2017. — № 5. — С. 44-52. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

39. Карачев, И.А., Шварц Д.С. Современная производственная кооперация: новые явления на евразийском пространстве / И.А. Карачев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 10. — С. 10-17. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

экономика», 2018. — № 3. — С. 171-180. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

40. Карачев, И.А., Шварц Д.С. Поддержка кооперационных проектов в российской экономике как фактор стимулирования кластерного развития / И.А. Карачев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. — № 4. — С. 151-163. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

41. Сапир, Е.В., Карачев И.А. Теоретические вопросы анализа специальных экономических зон в контексте взаимодействия государства и бизнеса / Е.В. Сапир // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. — № 6. — С. 64-74. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

42. Карачев, И.А., Сапир Е.В. Специальные экономические зоны России и Китая: оценка возникающих эффектов / И.А. Карачев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. — № 8. — С. 71-81. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

43. Каплина, О.В., Карачев И.А. Динамический и структурный анализ внешней торговли Ярославской области / О.В. Каплина // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 6. — С. 109-120. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

44. Кладова А.А. Рецензия на статью Петрищева М.В. «Изменения конкурентного процесса при эволюции рыночных структур» / А.А. Кладова // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2019. — № 4. — С. 84-87. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

# Theoretical economy: a new step in the study of modern socio-economic transformations

**Valery A. Gordeev**

Doctor of Economics, Professor

Chief editor of the journal «Theoretical Economy», Yaroslavl, Russian Federation.

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

**Annotation.** This section presents an overview of the materials of the 10th (94th) issue of the journal. According to the editor, the publications of this issue are a continuation of the previous 93 issues in the development of the concept of theoretical economy put forward by us. The review shows what this continuation consists of using the example of each published work. The editor noted that it is inherent to a certain extent in the performances of both well-known readers and new authors. Primary attention, as in previous issues, is given to topical issues of theoretical economics, theoretical and economic aspects of the study of new industrialization, modern problems of the world economy, and the work of young researchers.

**Keywords:** theoretical economy; conference at Yaroslavl Technical University; new industrialization; modern problems of the world economy, creativity of young researchers

# О «законе потребительной стоимости» и экономии рабочего времени при социализме

**Водомеров Николай Кириллович** 

доктор экономических наук, профессор,  
г. Курск, Российская Федерация.  
E-mail: vodomerovnik@gmail.com

**Аннотация.** Анализ концепции «закон потребительной стоимости» показал, что введенный ею показатель измерения потребительной стоимости не определен и не соответствует реальному процессу оценки полезных свойств продуктов и сопоставления их с затратами труда на производство. Основным законом социалистического производства является закон экономии рабочего времени, а не «закон потребительной стоимости». На начальных этапах развития социализма экономия общественного труда выражалась в двух основных формах: увеличение национального дохода за счет роста общественной производительности труда и сокращение продолжительности рабочего времени. В числе главных показателей планирования народного хозяйства были размер национального дохода и рост общественной производительности труда. Для пропорционального развития экономики было необходимо планирование и валового общественного продукта в денежном и натурально-вещественном выражении. Денежная форма распределения предметов потребления предполагала наличие торговли, спроса на предметы потребления и их предложения. Потребители сравнивали предметы потребления по их полезным свойствам и затратам труда, которые требовались им для оплаты предметов потребления. На основе их выбора планировалась деятельность торговых и производственных предприятий. Для поддержания соответствия спроса и предложения применялась целая система методов планового управления. Соотношение спроса и предложения в некоторых случаях влияло на уровень их цены, при этом цены, как правило, устанавливались на уровне цен спроса. Для планомерной экономии общественного труда предприятиям устанавливались задания по росту валовой продукции и экономии затрат на ее производство, нормативы затрат ресурсов. Предприятия тем самым участвовали в экономии общественного труда и увеличении национального дохода. Цены и нормативы менялись не непрерывно, а периодически. Этим создавались условия для поощрения предприятий к сбережению общественного труда. В советской экономике были и негативные явления, противоречащие непосредственно общественному характеру производства. Государство принимало меры по их предотвращению, сокращению потерь, наказывало нарушителей законности, тем самым укрепляя непосредственно общественный характер производства. Результатом стали невиданные в истории темпы социально-экономического развития страны. По мере нарастания бюрократизма в системе управления с середины 1950-х гг. начались хронические перестройки системы управления с целью ее замены «хозяйственным механизмом», который строился на использовании закона стоимости; планово-договорная дисциплина в экономике ослабевала, негативные явления усиливались, темпы роста снижались, что явилось одной из причин разрушения социалистического строя.

**Ключевые слова:** непосредственно общественное производство, закон стоимости, закон потребительной стоимости, закон экономии рабочего времени в социалистическом обществе, сопоставление полезности продуктов и затрат на их производство, показатели и организация экономии общественного труда, спрос на предметы потребления и их предложение, условия сбалансированности спроса и предложения, цены в отношениях социалистического производства, негативные явления и деятельность государства по их преодолению.

**JEL codes:** B14, B24, B30, B50, B51

**Для цитирования:** Водомеров Н.К. О «законе потребительной стоимости» и экономии рабочего времени при социализме / Н.К. Водомеров. - DOI 10.52957/22213260\_2022\_10\_16. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №10. - С.16-31. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2022)

**DOI:** 10.52957/22213260\_2022\_10\_16

## Введение

Нарастающее обострение противоречий мировой капиталистической системы, создавшее угрозу самому существованию человечества, настоятельно требует изучения общественного строя, возникающего как диалектическое отрицание капитализма и являющегося более высокой степенью

социального развития. Отрицанием капитализма и одновременно разрешением его основных противоречий, как установлено марксистско-ленинской теорией, может быть только переход от господства частной собственности на средства производства к преобладанию собственности общественной, т.е. формирование коммунистического общества, первой (низшей) фазой которого является социализм.

Согласно марксистско-ленинскому учению, социалистическое производство по своему характеру перестает быть товарным и становится непосредственно общественным. В этой связи возникает вопрос о законе стоимости – основном законе товарного производства. Сохраняется ли он в социалистическом обществе, или заменяется иным законом, свойственным отношениям непосредственно общественного производства. По этому вопросу в советской экономической науке велись серьезные дискуссии и высказывались различные точки зрения. Они были обусловлены наличием в экономике СССР отношений, получивших название «товарно-денежных», с сохранением которых было связано использование категорий «товар», «деньги», «цены», «себестоимость», «прибыль» и т.д.

Не останавливаясь на всем многообразии подходов к пониманию роли закона стоимости при социализме, рассмотрим лишь одну из концепций, представляющую, на наш взгляд, наибольший интерес, поскольку она разработана учеными – сторонниками непосредственно общественного, нетоварного характера социалистического производства. Суть ее заключается в том, что на смену закона стоимости в социалистическом обществе приходит «закон потребительной стоимости».

Цель исследования – оценить концепцию «закона потребительной стоимости» с точки зрения его соответствия отношениям социалистического производства и предложить свой вариант решения рассматриваемой проблемы на основе анализа системы экономии общественного труда, которая имела место в СССР в послевоенный период, начиная с 1948 года.

Теоретической основой исследования являются труды основоположников марксизма-ленинизма, а также работы советских ученых, отстаивавших и развивавших понимание характера производства в СССР как непосредственно общественного, нетоварного.

### **Основная часть**

#### *Концепция «закона потребительной стоимости»*

Ключевую роль в формировании рассматриваемой концепции сыграл Василий Яковлевич Ельмеев [1] - [4]. Она была поддержана и развивалась многими сторонниками: М.В. Поповым, В.Г. Долговым, С.С. Губановым, В.И. Сиськовым и др. См., напр., [5] - [10].

Основные положения концепции в формулировках В.Я. Ельмеева [4] изложены ниже. Их нумерация введена для последующего критического разбора.

1 «... политическая экономия социализма товарному производству могла противопоставить лишь непосредственно общественное производство, рынку – план. На вопрос же о том, что приходит на место стоимости и ее исходного закона, она не отвечала» [4, с.134].

2 «... противоположность стоимости составляла и составляет потребительная стоимость и только последняя может заменить первую ...» В коммунистическом обществе от противоречия между трудом как создателем стоимости и трудом как создателем потребительной стоимости остается только труд как создатель потребительной стоимости [4, с.138].

3 «... все экономисты, пытающиеся объяснить экономический рост и развитие, вынуждены обращаться к потребительностоймостным категориям: труду, производительным силам, технике, технологии и т.п., т.е. к категориям «физической» экономики» [4, с.135].

4 Социализм должен быть таким производством, в котором господствовала бы только потребительная стоимость» [4, с.143]. (В кавычках цитата из «Теорий прибавочной стоимости» К. Маркса [12]).

5 По закону потребительной стоимости «общество определяет, сколько необходимо трудиться,

уделять времени материальному производству, чтобы удовлетворять свои жизненные потребности», «сколько нужно затратить труда, чтобы иметь данную потребительную стоимость и удовлетворить данные потребности в ней». [4, с.144].

6 «... соответствие производства и потребления достигается тогда, когда потребительная стоимость продукта превышает затраты труда на его производство ... Этот принцип – главное в определении закона потребительной стоимости... Превосходство результата труда по своей полезности (потребительной стоимости) над затратами труда на его достижение составляет ... смысл и значение человеческой деятельности и всего развития общества» [4, с.147-148]. «Превосходить своими результатами свои же затраты – это ... коренное свойство труда и человека как работника». [4, с.157].

7 «... разность между высвобождаемым и затраченным трудом будет характеризовать величину полезности средств производства, их потребительную стоимость ...» [4, с.149]. Высвобождаемый факторами производства (средствами производства и рабочей силой) труд «делает потребительные стоимости соизмеримыми» [4, с.149]. Это касается любого продукта, в т.ч. и жизненных средств (предметов потребления) [4, с.150]. «Величина потребительной стоимости продукта... определяется экономией общественного труда, рассчитываемой как разность между количеством высвобожденного живого труда и объемом труда, затраченного на достижение данного полезного эффекта» [4, с.151]. «Потребительная стоимость рабочей силы может быть выражена: а) отношением всего количества функционирующего труда к его части, затрачиваемой на собственное воспроизводство рабочей силы; б) отношением высвобождаемого труда к затратам на подготовку квалифицированного труда, замещающего простой труд» [4, с.157].

8 В лаконичной форме «закон потребительной стоимости» изложен Михайлов Васильевичем Поповым [10, с.153-154]:

«Применительно к сфере производства средств производства трудовая потребностоимостная теория гласит, что технику необходимо заменять по критерию экономии труда у потребителей этой техники за вычетом затрат труда на ее создание, ремонт и эксплуатацию.

Применительно к повышению квалификации работников также нужно оценивать, какую экономию труда у потребителей их услуг даст повышение квалификации работников или замена менее квалифицированных на более квалифицированных.

Применительно к производству предметов потребления замена одних предметов потребления на другие, удовлетворяющие те же потребности, также должна оцениваться по критерию экономии труда у потребителей».

9 По мнению М.В. Попова, «экономический закон потребительной стоимости» является «основным экономическим законом коммунистического способа производства, действующим уже в первой фазе коммунизма, при социализме» [10, с.153]. Правда чуть ниже он пишет: «Последовательное проведение трудового потребностоимостного принципа оценки нововведений во всех сферах трудовой деятельности позволяет материалистически подойти к реализации основного экономического закона социализма: производству для обеспечения полного благосостояния и свободного всестороннего развития всех членов общества...» [10, с.154].

#### *Критический анализ концепции «закон потребительной стоимости»*

При всем уважении к Василию Яковлевичу Ельмееву и Михаилу Васильевичу Попову, а также к другим сторонникам концепции «закон потребительной стоимости», сыгравшим существенную роль в отстаивании марксистско-ленинского понимания общественного развития, все же выскажем некоторые замечания по поводу пронумерованных выше положений.

Пункт 1.1. На вопрос о том, что «приходит на место стоимости и ее исходного закона» политическая экономия дала четкий ответ, например, в лице Ф. Энгельса, который писал о планировании в условиях общественной собственности на средства производства: «Полезные действия различных предметов потребления, сопоставленные друг с другом и с необходимыми для их

изготовления количествами труда, определяют окончательно этот план. Люди сделают тогда все это очень просто, не прибегая к услугам прославленной «стоимости» ... взвешивание полезного эффекта и трудовой затраты при составлении производственного плана представляет все, что остается в коммунистическом обществе от употребляемого в политической экономии понятия стоимости» [11 с. 287]. Таким образом, Ф. Энгельс обращает внимание на то, что потребительные стоимости будут сравниваться не только по высвобожденному и затраченному труду, но и по полезным свойствам, благодаря которым они по-разному удовлетворяют потребности людей. В концепции же «закона потребительной стоимости» предметы потребления рассматриваются только с позиции затраченного на них труда и высвобожденного ими труда при предположении, что они количественно соизмеримы по степени удовлетворения одной и той же потребности.

Пункт 1.2. Потребительная стоимость в товарном хозяйстве является противоположностью стоимости, но отсюда не следует, что только потребительная стоимость «может заменить» стоимость, а от противоречия труда в товарном производстве остается только труд, создающий потребительную стоимость. Труд на личном огороде или труд на домашней кухне тоже создают потребительную стоимость. Но это – не та форма труда, которая характеризует труд именно в условиях общественной собственности на средства производства, т.е. совместный, непосредственно общественный труд, который как раз и приходит на смену труду, создающему стоимость. На это указывал К. Маркс: «Когда общество вступает во владение средствами производства и применяет их в непосредственно общественной форме, труд каждого отдельного лица, как бы различен ни был его специфически полезный характер, становится с самого начала и непосредственно общественным трудом» [12, с.18]. «Коллективный характер производства с самого начала делал бы продукт коллективным, всеобщим. Обмен, имеющий место первоначально в производстве, – это был бы не обмен меновых стоимостей, а обмен деятельностью, которые определялись бы коллективными потребностями, коллективными целями, – с самого начала включал бы участие отдельного лица в коллективном мире продуктов» [13, с.115].

Пункт 1.3. Продукт труда имеет две стороны – потребительную стоимость, т.е. свойство удовлетворять потребности людей, и затраченный на его производство труд – целесообразную деятельность людей, расход их жизненных сил. Поэтому нет оснований для включения труда в число «потребительностоймостных» категорий.

Пункт 1.4. По К. Марксу, в коммунистическом обществе «должна господствовать только потребительная стоимость», но отсюда не следует, что продукты труда должны сопоставляться только по разности между высвобожденным и затраченным трудом. Они, как уже говорилось, должны сопоставляться и по их полезным свойствам, т.е. по их способности удовлетворять потребности людей (в питании, лечении, жилье и т.д.), независимо от того, сколько труда на их производство затрачено и сколько высвобождено.

Пункт 1.5. Тот факт, что «общество определяет, сколько необходимо трудиться, уделять времени материальному производству, чтобы удовлетворять свои жизненные потребности», «сколько нужно затратить труда, чтобы иметь данную потребительную стоимость и удовлетворить данные потребности в ней» обусловлен не столько сравнением продуктов по затраченному и высвобожденному труду, сколько многосторонним сравнением продуктов по их полезным свойствам и по затратам на их изготовление. Ведь прежде, чем определить, сколько труда нужно затратить на продукт, необходимо выбрать конкретный продукт, который должен производиться. А это возможно только на основе «взвешивания полезного эффекта и трудовой затраты».

Пункт 1.6. Положение о том, что «потребительная стоимость продукта превышает затраты труда на его производство», предполагает, что и потребительная стоимость, и затраты труда измеряются в одних и тех же единицах, в рабочем времени, причем потребительная стоимость – в большем количестве рабочего времени. Получается, что полезность, понимаемая как разность между высвобожденным и затраченным трудом должна быть больше, чем затраченный труд? Разве в этом «смысл и значение

человеческой деятельности и всего развития общества», «коренное свойство труда и человека как работника»? Может быть, для средств производства достаточно того, чтобы указанная разность была просто положительной? Применительно же к предметам потребления такая формулировка далеко не всегда приемлема. Например, более качественная и удобная одежда лучше удовлетворяет соответствующую потребность, но обычно требует больших затрат труда на изготовление. Результат тут – более полное удовлетворение потребности, а не экономия труда у потребителя. Потребителю предстоит сопоставить полезные свойства одежды разной потребительной стоимости с затратами труда на ее приобретение и выбрать наиболее выгодное сочетание.

Пункты 1.7 и 1.8. По словам К. Маркса, каждая полезная вещь «есть совокупность многих свойств и поэтому может быть полезна различными своими сторонами». [15, с. 43-44] К этому можно было бы добавить также и то, что одна и та же потребительная стоимость, удовлетворяет потребности людей неодинаково, ее полезность, как правило, имеет индивидуальный характер, зависит от потребностей потребителя. Кроме того, однозначно оценить разность между высвобождаемым и затраченным трудом, которую данный потребитель получает от конкретной потребительной стоимости, можно лишь сравнивая ее с другой конкретной потребительной стоимостью. Если же ее сравнивать с разными полезными вещами, то указанная разность будет неодинаковой, причем как положительной, так и отрицательной. Поэтому количественная оценка полезности вещи на основе «закона потребительной стоимости» является неопределенной и индивидуальной.

Например, одна и та же порция свинины для одних вообще не является полезной, для других – избыточна, для третьих – недостаточна, чтобы удовлетворить потребность в питании в данном периоде. Кроме того, экономия труда предполагает сравнение затрат труда. С каким затраченным и высвобожденным трудом нужно сравнивать труд, затраченный на производство заданной порции свинины, чтобы рассчитать ее полезность по «закону потребительной стоимости»? Это относится к большинству предметов потребления.

Да и к средствам производства «закон потребительной стоимости» далеко не всегда можно применить для оценки их потребительной стоимости. Приведем условный пример. Допустим, что на предприятии установлен станок, производство которого стоило 10 тыс. час. труда, при этом текущие затраты на производство продукции составляли 30 тыс. час. Станок заменяется новым, который стоит 8 тыс. часов труда и при использовании которого текущие затраты труда на тот же объем выпуска снижаются до 28 тыс. час. В результате на предприятии высвобождается 2 тыс. часов текущих затрат. Кроме того, новый станок дешевле старого. Однако, согласно «закону потребительной стоимости», потребительная стоимость нового станка будет равна разности высвобожденного у потребителя и затраченного производителем станка труда, т.е.  $2 - 28 = -26$  (тыс. час.), т.е. станок имеет «отрицательную полезность»? Но по всем параметрам он лучше прежнего.

Неприменим «закон потребительной стоимости» и когда внедряются новые технологии, при которых создаются изделия, в принципе не достижимые при использовании старой техники. Например, бурение на глубине, недостижимой ранее; работа при сверхвысоких (сверхнизких) температурах, обработка деталей со сверхвысокой степенью точности (нанотехнологии), получение материалов со свойствами, аналогов которым не было, биотехнологии, геновая инженерия, и т.д. Во всех таких случаях предприятию-потребителю невозможно определить, сколько труда высвобождает новая техника, поскольку при прежнем оборудовании достижение результата невозможно при любых количествах труда. То же относится и к предметам труда, обладающим свойствами, которые ранее были недостижимы.

Аналогично труд работников высокой квалификации (пилота воздушного судна, капитала корабля, космонавта, токаря или сварщика высшего разряда и т.д.) в принципе не заменить трудом неподготовленных работников, поскольку им вообще такую работу не выполнить, сколько бы они ни трудились. Поэтому и здесь не определить величину высвобожденного труда, которую дают «услуги» высокопрофессионального работника.

Для предметов потребления. Более вкусная пища, приготовленная мастером своего дела, как правило, стоит бóльших затрат труда. То же относится и к любым другим предметам потребления, имеющим более высокую потребительную стоимость в понимании способности вещи удовлетворять потребности людей [15, с. 43], а не в смысле «закона потребительной стоимости», по которому оценить разность между трудом, затраченным и высвобожденным, в этих случаях вряд ли удастся. Невозможно оценить разность между высвобожденным и затраченным трудом для принципиально новых предметов потребления, например, таких, как техника для ведения видеосвязи в интернете, подушка безопасности на автомобиле и т.п.

Таким образом, основным законом социализма все же остается, говоря словами Ф. Энгельса, «взвешивание полезного эффекта и трудовой затраты», т.е. закон экономии рабочего времени.

Пункт 1.9. На то же указывал в свое время и К. Маркс: «Всякая экономия в конечном счете сводится к экономии времени... Экономия времени, равно как и планомерное распределение рабочего времени по различным отраслям производства, остается первым экономическим законом на основе коллективного производства» [14, с. 117]. Думается, подменять этот закон «законом потребительной стоимости» нет достаточных оснований.

Приведенную выше формулировку Михаила Васильевича, наш взгляд, можно было бы уточнить следующим образом: Основной закон социализма – это последовательное проведение принципа экономии общественного труда во всех сферах трудовой деятельности для обеспечения полного благосостояния и свободного всестороннего развития всех членов общества.

Что же касается «закона потребительной стоимости», то, на наш взгляд, его использование лишь вносит путаницу в понимание потребительной стоимости как свойства вещи удовлетворять потребности людей (независимо от затрат на ее производство). Разумеется, что если разные вещи совершенно одинаково удовлетворяют одну и ту же потребность, то те из них, которые стоят меньших затрат труда, более выгодны, но не более полезны. Полезность у них одинаковая. Полезность продуктов и выгодность их производства – разные понятия.

*Сопоставление полезности предметов потребления и затрат на их производства в социалистическом обществе*

Исторический опыт развития социализма на начальных этапах показывает, что в качестве средств учета затрат общественного труда использовались деньги – средства платежа за продукты и услуги, обеспеченные имуществом социалистического государства. Причины сохранения денег:

- необходимость внешнеэкономических отношений, имеющих товарный характер;
- в экономике оставались ниши отношений товарного производства и обмена (производство, основанное на коллективно-групповой или индивидуальной собственности на средства производства; частный обмен в разных формах);
- учетные знаки затрат труда с необходимостью отклонялись от точного соответствия затраченному рабочему времени.

Если рассматривать только отношения непосредственно общественного социалистического производства, отделяя их от сохранявшихся отношений товарного производства и обмена, то деньги в них использовались в качестве средств учета и контроля затрат и результатов, планомерного распределения факторов и результатов производства. Расчеты между предприятиями – звеньями непосредственно общественного производства, по существу, были отношениями обмена деятельностью в процессе совместного труда, а не товарным обменом. Цены здесь измеряли не стоимость товаров, а индивидуально необходимые (нормативные) затраты непосредственно общественного труда на предприятиях для производства продуктов (ИНЗТ) [16, с.240], себестоимость служила мерой фактических затрат овеществленного труда и части труда работников, распределяемой по труду, прибыль – фактических затрат труда работников в пользу общества. Цены на важнейшие виды продукции утверждались централизованно, на остальные – устанавливались на основе нормативов и правил ценообразования.

Экономия общественного труда выражалась в двух основных формах:

а) в увеличении чистого общественного продукта (национального дохода) как главного материального источника накопления и потребления в обществе за счет роста общественной производительности труда;

б) в сокращении продолжительности рабочего времени по мере роста благосостояния членов общества.

Для определения размеров экономии требуется сравнить два периода, поскольку экономия – величина относительная и зависит от того, что с чем сравнивается. В самом общем виде экономию общественного труда можно представить в виде формулы:

$$\Theta = \text{ЧЗ}_1 \cdot \text{РВ}_1 \cdot (\text{I}_{\text{ПТ}} - 1) + \text{ЧЗ}_1 \cdot (\text{РВ}_0 - \text{РВ}_1); \quad (1)$$

где 0 и 1 – индексы базисного и текущего периодов соответственно;

$\Theta$  – величина экономии общественного труда в текущем периоде по сравнению с базисным;

ЧЗ – численность занятых в материальном производстве;

РВ – рабочее время, в среднем отработанное одним работником материального производства в течение периода;

$\text{I}_{\text{ПТ}}$  – индекс роста производительности труда, рассчитанной как отношение национального дохода ко всему рабочему времени, отработанному в материальном производстве, в текущем периоде по сравнению с базисным.

Первое слагаемое в формуле (1) выражает экономию рабочего времени за счет роста общественной производительности труда, второе – экономию за счет сокращения продолжительности рабочего времени.

Сокращение установленной продолжительности рабочего времени осуществлялось не непрерывно, а через определенные достаточно длительные промежутки времени, по мере роста народного благосостояния. На протяжении периода до очередного снижения продолжительности рабочего времени, последняя оставалась примерно постоянной. Поэтому главным результатом экономии общественного труда был рост национального дохода, а его основным фактором – рост общественной производительности труда. Эти два показателя относились к числу важнейших показателей народнохозяйственного планирования. Вместе с тем для сбалансированного развития экономики была объективная необходимость также и в планировании валового общественного продукта (в денежном и натурально-вещественном выражении).

Сколько бы критики не выдвигалось против планирования «вала», он неизменно оставался в числе главных показателей планирования, в том числе и на уровне предприятий [17]. Это требовалось для поддержания пропорций между отраслями, внутри отраслей и между производством и потреблением. Производство и поставки важнейших видов продукции планировались централизованно, по остальным продуктам – на основе договоров между предприятиями. Причем ответственность за выполнение договоров была не меньшей, чем по централизованным поставкам.

С точки зрения сущности отношений социалистического производства, общество как коллективный производитель распределяло национальный доход на фонд накопления и фонд потребления. Последний, в свою очередь, распределялся в двух формах: в денежной (распределение по труду, выплаты из общественных фондов потребления) и бесплатной (оставшаяся часть общественных фондов потребления).

Полученные средства члены общества могли использовать главным образом для оплаты предметов потребления и услуг, а также сбережений для будущих покупок. В этом смысле деньги выполняли роль квитанций на получение общественного труда, не являлись деньгами в научном смысле [13, с. 18].

Денежная форма распределения предметов потребления предполагала наличие торговли, спроса на предметы потребления и их предложения. В этих отношениях цены выражали уже общественно необходимые затраты непосредственно общественного труда на производство продуктов (ОНЗТ), но

не стоимость товаров, поскольку характер отношений был нетоварным. Объективная необходимость различия между ценами предприятий (ИНЗТ) и розничными ценами (ОНЗТ) выражалась в двухуровневой системе цен (оптовых и розничных), использовании налога с оборота и субсидий по определенным видам продукции.

Характеризуя распределение по труду, К. Маркс, как известно, отмечал, что в нем «господствует тот же принцип, который регулирует обмен товаров, поскольку последний есть обмен равных стоимостей. Содержание и форма здесь изменились, потому что при изменившихся обстоятельствах никто не может дать ничего, кроме своего труда, и потому что, с другой стороны, в собственность отдельных лиц не может перейти ничто, кроме индивидуальных предметов потребления. Но что касается распределения последних между отдельными производителями, то здесь господствует тот же принцип, что и при обмене товарными эквивалентами: известное количество труда в одной форме обменивается на равное количество труда в другой форме» [13, с. 8-19].

Торговля предметами потребления обслуживала не только отношения непосредственно общественного производства, поскольку, в СССР имели место ниши, в которых сохранялись отношения товарного производства и обмена. Но не последние определяли сущность советского экономического строя. Поэтому будем рассматривать только отношения непосредственно общественного производства «в чистом виде».

Для обеспечения распределения по труду и из общественных фондов потребления спрос на предметы потребления и их предложение в торговле должны были соответствовать друг другу. Причем членам общества должна была быть предоставлена возможность выбирать предметы потребления в соответствии со своими доходами и предпочтениями. Предметы потребления, распределяемые посредством общественных фондов потребления, поступали в бюджетные организации главным образом непосредственно по заказам государства и договорам с предприятиями, хотя некоторая их часть также могла приобретаться и в торговле.

В советском обществе, как и предполагал К. Маркс, сохранялось неравенство, обусловленное распределением по труду [13, с. 8-19]. Поэтому в торговле продавались предметы потребления, рассчитанные на разные среднедушевые доходы семей. Качество предметов потребления также было неодинаковым. Это создавало возможности выбора для покупателей. Потребители сравнивали предметы потребления по их полезным свойствам и затратам своего труда, которые требовались им для оплаты предметов потребления. Результат этого взвешивания зависел не только от полезности продукта, но и доходов покупателей. На основе их выбора планировалась деятельность торговых организации и предприятий, производящих предметы потребления, а значит, в определенной части – и предприятий, производящих средства производства для изготовления этих предметов потребления. Иначе говоря, по сути, осуществлялось планирование, как писал Ф. Энгельс, на основе «взвешивания полезного эффекта и трудовой затраты».

Аналогичным образом поступали и бюджетные организации, расходуя выделенные им фонды на оказание бесплатных услуг населению. В рамках выделенных бюджетных средств они сопоставляли продукты по их полезным свойствам и ценам и выбирали те, которые позволяли решать поставленные перед ними задачи – лечить, обучать, оздоравливать, воспитывать, обеспечивать безопасность людей, укладываясь в установленные нормативы. При этом граждане могли докупать необходимые им для удовлетворения соответствующих потребностей предметы потребления, если уровень удовлетворения их потребностей посредством услуг бюджетных организаций оценивался ими как недостаточный, например, лекарства, учебные принадлежности, продукты питания и т.п.

Поддержанию соответствия спроса и предложения уделялось значительное внимание. Для его обеспечения применялась целая система методов планового управления. (См., напр., [20, с. 22-24], [21], [22] и др.). В том числе изучались и практически решались вопросы отражения качества предметов потребления в цене ([20, с.374-377], [23], [24] и др.). При этом и в теории, и на практике допускались уценки неходовых продуктов, повышенные цены на предметы потребления более высокого

качества или оказавшиеся дефицитными по объективным причинам, временно ограничивающим их предложение. Иначе говоря, соотношение спроса и предложения по конкретным продуктам в определенных границах влияло на уровень их цен, при этом цены устанавливались на уровне цен спроса.

Цена спроса в этих отношениях, по сути, выражала максимальное количество труда, которое потребители готовы заплатить за данное количество предметов потребления в течение определенного периода, в процессе распределения по труду или из общественных фондов потребления. Если оно было меньше, чем фактически затраченное производителями, то не весь труд последних потребители признавали общественно необходимым, соответственно, он оплачивался ниже, чем по установленным нормативам, что способствовало сокращению объема выпуска этих изделий. И, наоборот, если цена спроса была выше, чем фактические затраты труда (в денежном выражении), то последние признавались недостаточными для удовлетворения платежеспособных потребностей покупателей, а производители получали добавочный доход, который служил дополнительным поощрением сверх нормативного за их труд и побуждал к расширению производства. Цены спроса, по сути, выражали общественно необходимые затраты труда по условиям потребления продуктов ([25, с.369], [26] и др.).

В плановой экономике цена спроса отклонялась от цены, выражающей общественно необходимые затраты труда по условиям производства, лишь в определенных случаях и кратковременно, пока предложение не будет приведено в соответствие со спросом ([27], [28] и др.). При этом было необходимо, чтобы дефицит предметов потребления не создавался искусственно и потребителю были предоставлены возможности выбора из продуктов разного качества и разного уровня цен. Это требование (по плановой номенклатуре и ассортименту продуктов) также ставилось перед торговыми организациями со стороны государственных органов, контролирующих их работу.

Наряду со сказанным, отклонение цен на предметы потребления от общественно необходимых затрат труда осуществлялось с целью воздействия на спрос, повышения доступности социально значимых предметов потребления и сокращения потребления продуктов, наносящих ущерб здоровью граждан, а также предметов роскоши, ряда импортных товаров. Для этого использовался налог с оборота и субсидии.

Новые предметы потребления, спрос на которые можно было спрогнозировать лишь приближенно, выпускались пробными партиями и продавались по тестовым ценам [20, с. 22-24]. Таким способом выяснялись цены спроса на определенные объемы выпуска новых изделий. Если цены спроса были выше денежного выражения затрат труда изготовителей, то они получали в качестве вознаграждения дополнительный доход за создание более эффективного продукта, который шел на оплату труда и возмещение капитальных затрат на разработку и освоение производства нового изделия. По мере расширения производства и его предложения цена спроса выравнивалась с величиной общественно необходимых затрат труда и дополнительное вознаграждение исчезало.

Предприятиям устанавливались задания по росту валовой (отгруженной или реализованной) продукции и экономии затрат на ее производство (себестоимости), нормативы трудоемкости и оплаты труда, материальных затрат и амортизации. Экономия затраты живого и овеществленного труда (в денежном выражении) на производство валовой продукции, предприятия тем самым экономили живой труд, расходуемый в общественном производстве в целом; поскольку труд, воплощенный в текущих затратах средств производства на данном предприятии, в конечном счете представлял собой овеществленные затраты живого труда на предприятиях-поставщиках средств производства. Тем самым предприятия участвовали в экономии общественного труда и увеличении национального дохода.

Экономия труда на предприятии предполагала сравнение затрат и результатов текущего (планового) и базисного периодов. Ее можно выразить формулой:

$$\Delta T_{\Pi} = B_1/B_0 \cdot T_0 - T_1; \quad (2)$$

где:

ЭТП – экономия общественного труда на предприятии;

$V_1$  и  $V_0$  – объем продукции, реализованной или отгруженной в соответствии с плановыми поставками или договорами, в текущем (плановом) и базисном периодах соответственно;

$T_1$  и  $T_0$  – затраты живого и овеществленного труда на выпуск той же продукции в текущем (плановом) и базисном периоде.

Все приведенные величины измеряются в денежном выражении, в сопоставимых ценах текущего (планового) периода. Затраты труда выражаются как сумма фактических материальных затрат, амортизации, фонда оплаты труда и прибыли, рассчитанной по нормативу к фонду оплаты труда.

Уровень экономии труда можно выразить ее значением относительно базисного периода:

$$УЭТ_{\Pi} = I_B - I_T; \quad (3)$$

Где  $I$  – темпы роста выпуска и затрат соответственно.

Планируя рост объема продукции и снижение издержек, государство тем самым планировало экономию общественного труда на предприятиях. Поэтому требования заменить планирование валовой продукции (отгруженной, реализованной) планированием чистой продукции было недостаточно обоснованным и отвергалось плановиками и статистиками [17], поскольку не учитывало, что экономия на выпуске продукции за счет его роста и снижения удельных затрат на его производство, как раз и означала рост национального дохода (чистой продукции) на уровне народного хозяйства и экономию труда на его создание.

Цены на продукцию и нормативы затрат и результатов, установленные предприятиям, менялись не непрерывно, а периодически – один раз в год или в несколько лет. В результате создавались условия для поощрения предприятий к снижению удельных затрат общественного труда, обоснованному росту объема и качества продукции, изготовлению новых эффективных изделий, признанных потребителями; поскольку это позволяло увеличить объем чистой продукции предприятия, за счет которой формировался фонд оплаты труда и другие фонды предприятий, как и отчисления в бюджет. Затем происходил пересмотр цен и нормативов, и предприятия снова изыскивали пути экономии общественного труда.

В случае, если повышение эффективности производства приводило к высвобождению работников, они получали соответствующие денежные выплаты, проходили переподготовку и шли работать на другие предприятия, в том числе в процессе планомерного перераспределения трудовых ресурсов.

Таким образом, предприятия посредством «товарно-денежных» форм сравнивали факторы производства по их потребительной стоимости и цене и выбирали в те, которые способствовали экономии общественного труда и повышали вознаграждение работников за труд на пользу общества.

Уровень затрат на производство продукции и ее качество зависели от технической оснащенности предприятий, который, в свою очередь, – от размеров и эффективности капиталовложений. Поскольку общий объем капитальных вложений был ограничен размерами общественного фонда накопления, то их стремились направить на наиболее выгодные проекты, – те, эффективность которых превышала установленный норматив эффективности. Эффективность капитальных вложений оценивалась по соотношению приростов национального дохода (чистого продукта общества) к объему капитальных затрат с учетом фактора времени (периода реализации соответствующего проекта). (Методика оценки эффективности проектов капитальных затрат имела определенное сходство с той, которая в настоящее время применяется для оценки инвестиционных проектов. См., напр., [29]).

В период с 1948 по 1954 гг., как известно, происходило ежегодное снижение розничных цен на определенные группы предметов потребления. При этом государство стремилось обеспечивать сбалансировать равенство спроса и предложения по предметам потребления за счет равновесия денежных доходов населения и суммы цен продаваемых им предметов потребления. В первом приближении условие этого равновесия можно выразить равенством:

$$I_{PC} = I_{DD} / (I_{PT} \cdot I_{CZ}); \quad (4)$$

где:

$I_{PC}$  – темп роста розничных цен;

$I_{DD}$  – темп роста денежных доходов населения;

$I_{PT}$  – темп роста производительности труда в народном хозяйстве, рассчитанной как объем национального дохода на одного работника, занятого в материальном производстве;

$I_{CZ}$  – темп (роста) снижения численности работников, занятых в материальном производстве.

Как видно из формулы, снижение цен возможно, если рост производительности труда обгоняет рост денежных доходов населения. Если, например, производительность труда выросла на 10%, а денежные доходы – на 5%, численность занятых в материальном производстве выросла на 1%, то цены могут быть снижены на 5,5%. При этом рабочее время, выражаемое одной денежной единицей, сократится на 6,7%; т. е. деньги все равно обесценятся по отношению к рабочему времени. Если же цены сократятся, например, на 10%, то часть денежных доходов населения станет необеспеченной предметами потребления и возникнет определенный дефицит последних. Такие случаи, к сожалению, имели место. При снижении цен на 10% в рассмотренном выше примере для равенства спроса и предложения денежные доходы населения должны были бы оставаться неизменными.

Поскольку для равновесия спроса на предметы потребления и их предложения ключевое значение имело соотношение роста производительности труда и заработной платы, как основного источника доходов населения, то на народнохозяйственном уровне планировался опережающий рост производительности труда по отношению к росту заработной платы, что считалось одной из важнейших народнохозяйственных пропорций. Для балансировки спроса и предложения также использовались государственные займы и потребительские кредиты.

Характерным для того периода было также ограничение производства и потребления предметов роскоши, повышение цен допускалось только на более качественные предметы потребления, требующие больших затрат труда, признанных полезными со стороны потребителей при наличии выбора; в основном производились предметы потребления, рассчитанные на разумные потребности членов общества; увеличивалась доля общественных фондов потребления в совокупном фонде потребления общества.

Разумеется, в советской экономике в то время было отнюдь не все гладко. Нередкими были случаи недостаточной обоснованности плановых заданий и нормативов, срывов заданий плана и договоров, нарушений порядка ценообразования, хищений средств и т.п. Но социалистическое государство принимало меры по предотвращению таких явлений, сокращению потерь от них, наказывало нарушителей законности. Плановость и непосредственно общественный характер производства укреплялись путем усиления личной ответственности руководителей за разработку планов и организацию их выполнения, оперативного вмешательства руководителей в «расшивание» возникающих «узких мест», создания и использования оперативных резервов ресурсов и запасов продукции, развития социалистического соревнования, поощрения передовиков производства и т.п. Результатом укрепления непосредственно общественного характера производства стали невиданные в истории темпы социально-экономического развития страны.

Среднегодовые темпы прироста национального дохода в 1951-56 гг. составили 11,3%, объема промышленного производства – 12,7%, сельскохозяйственной продукции – 5,8%, производительности труда в промышленности – 8,0%, реальных среднедушевых доходов населения – 7,1%. (Рассчитано на основе [18, с.57].) Численность населения СССР за пять лет с 1951 по 1956 гг. возросла на 18,3 млн чел., или на 10,1% [18, с. 7]. По сравнению с концом 1920-х гг., ожидаемая продолжительность жизни населения на территории современной России выросла в конце 1950-х гг. на 25 лет – с 42,93 до 67,91 лет [19].

Однако по мере нарастания бюрократизма в системе управления с середины 1950-х гг. начались хронические перестройки системы планового управления с целью замены его неким «хозяйственным

механизмом», который, будто бы, будет работать по «экономическим законам», включая и закон стоимости; и сам, без использования административных методов, обеспечит оптимальную работу экономики. Ответственность за составление необоснованных планов, за возникновение диспропорций и сбоев в процессе воспроизводства при этом перекладывалась с бюрократившихся руководителей, не желавших оперативно выезжать на места и налаживать работу подчиненных, на «хозяйственный механизм», который нужно, де, «отлаживать» на основе «все более полного использования» законов «товарно-денежных отношений», прежде всего – закона стоимости.

По мере перестроек «хозяйственного механизма», плано-договорная дисциплина в народном хозяйстве все более ослабевала, негативные явления усиливались [17], темпы роста экономики снижались, что, в конечном счете, послужило одной из причин разрушения социалистического строя.

### **Заключение. Основные выводы**

Анализ концепции «закон потребительной стоимости» показал, что введенный ею показатель измерения потребительной стоимости как разности труда, высвобожденного у потребителей и затраченного производителем, во многих случаях не определен и не соответствует реальному процессу оценки экономии общественного труда при социализме.

Основным законом социалистического производства является закон экономии рабочего времени, который предполагает планирование производства на основе сопоставления предметов потребления по их полезным свойствам и по затратам труда на их производство.

На начальных этапах развития социализма для оценки и планирования производства и экономии общественного труда с необходимостью использовались денежные показатели. Экономия общественного труда выражалась в двух основных формах: увеличении национального дохода за счет роста общественной производительности труда и сокращении продолжительности рабочего времени. Сокращение продолжительности рабочего времени осуществлялось через определенные достаточно длительные промежутки времени по мере роста народного благосостояния. Поэтому в числе главных показателей планирования на уровне всего народного хозяйства были рост национального дохода и общественной производительности труда.

В то же время для пропорционального развития экономики было необходимо планирование и валового общественного продукта (в денежном и натурально-вещественном выражении). Производство и поставки важнейших видов продукции планировались централизованно, по остальным продуктам – на основе договоров между предприятиями.

Денежная форма распределения предметов потребления предполагала наличие торговли, спроса на предметы потребления и их предложения. В этих отношениях цены выражали общественно необходимые затраты непосредственно общественного труда на производство продуктов.

Для обеспечения распределения по труду и из общественных фондов потребления спрос на предметы потребления и их предложение в торговле должны были соответствовать друг другу. Причем членам общества предоставлялась возможность выбирать предметы потребления в соответствии со своими доходами и предпочтениями. Потребители сравнивали предметы потребления по их полезным свойствам и затратам труда, которые требовались им для оплаты предметов потребления. На основе их выбора планировалась деятельность торговых организации и предприятий, производящих предметы потребления, в определенной части и предприятий, производящих средства производства.

Для его обеспечения соответствия спроса и предложения применялась целая система методов планового управления. Соотношение спроса и предложения по некоторым продуктам в определенных границах влияло на уровень их цены, при этом цены, как правило, устанавливались на уровне цен спроса.

В плановой экономике цена спроса отклонялась от цены, выражающей общественно необходимые затраты труда по условиям производства, лишь в определенных случаях и временно, пока предложение не будет приведено в соответствие со спросом.

Отклонение цен на предметы потребления от общественно необходимых затрат труда

осуществлялось и с целью повышения доступности социально значимых предметов потребления и сокращения потребления продуктов, наносящих ущерб здоровью граждан, а также предметов роскоши, ряда импортных товаров.

Новые предметы потребления, спрос на которые можно было спрогнозировать лишь приближенно, выпускались пробными партиями и продавались по тестовым ценам. Таким способом выяснялись цены спроса на определенные объемы выпуска новых изделий.

Предприятиям устанавливались задания по росту валовой (отгруженной или реализованной) продукции и экономии затрат на ее производство, нормативы трудоемкости и оплаты труда, материальных затрат и амортизации. Экономия затраты живого и овеществленного труда (в денежном выражении) на производство валовой продукции, предприятия тем самым участвовали в экономии общественного труда и увеличении национального дохода.

Экономия труда является относительной величиной, так или иначе предполагает сравнение затрат и результатов текущего и базисного периодов. Величина экономии тем больше, чем значительнее рост производительности труда.

Цены на продукцию и нормативы затрат и результатов, установленные предприятиям, менялись не непрерывно, а периодически – один раз в год или в несколько лет. Этим создавались условия для поощрения предприятий к экономии общественного труда в разных формах. После пересмотра цен и нормативов предприятия снова изыскивали пути экономии общественного труда.

Капитальные вложения ввиду ограниченности общественного фонда накопления в основном направлялись на те проекты, эффективность которых превышала установленный норматив эффективности.

Возможности снижения цен при сбалансированности спроса и предложения в торговле предметами потребления в первую очередь зависели от соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы. Поэтому данный показатель был одним из главных показателей планирования.

Характерным для того периода было ограничение производства и потребления предметов роскоши, повышение цен допускалось только на более качественные предметы потребления, требующие больших затрат труда, признанных полезными со стороны потребителей; в основном производились предметы потребления, рассчитанные на разумные потребности членов общества; увеличивалась доля общественных фондов потребления в совокупном фонде потребления общества. С развитием социализма эти черты, несомненно, усиливались бы.

В советской экономике были и негативные явления, противоречащие непосредственно общественному характеру производства. Социалистическое государство принимало меры по их предотвращению, сокращению потерь от них, наказывало нарушителей законности. Непосредственно общественный характер производства укреплялся путем усиления личной ответственности руководителей за разработку планов и организацию их выполнения, оперативного вмешательства руководителей в «расшивку» возникающих «узких мест», создания и использования оперативных резервов ресурсов и запасов продукции, развития социалистического соревнования, поощрения передовиков производства и т.п. Результатом укрепления непосредственно общественного характера производства стали невиданные в истории темпы социально-экономического развития страны.

Однако по мере нарастания бюрократизма в системе управления с середины 1950-х гг. начались хронические перестройки системы планового управления с целью замены его «хозяйственным механизмом», который должен был учитывать и активно использовать закон стоимости, планово-договорная дисциплина в народном хозяйстве все более ослабевала, негативные явления усиливались, темпы роста экономики снижались, что, в конечном счете, послужило одной из причин разрушения социалистического строя.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ельмеев В.Я. Воспроизводство общества и человека. - М.: Мысль, 1988. – 235 с.
2. Ельмеев В.Я. Трудовая теория потребительной стоимости – новая парадигма экономической науки. – СПб: СПбГУ, 1996. – 140 с.
3. Ельмеев В.Я. Социальная экономия труда: общие основы политической экономии. – СПб. Изд-во СПбГУ, 2007. – 576 с.
4. Ельмеев В.Я. К потребительностоймостной экономической теории социализма //Э. Бэллу, В.Н. Волович, В.Я. Ельмеев, Г.П. Зиброва, М.В. Попов. От закона стоимости к закону потребительной стоимости. – СПб. Изд. Фонда Рабочей Академии и ООО «Творческий центр «Победа», 2003. – С. 130-174.
5. Долгов В.Г. Управление научно-техническим прогрессом: потребительно-стоимостные основы. – Л.: ЛГУ, 1988. – 183 с.
6. Потребительно-стоимостная система социалистического хозяйствования и обеспечения качества продукции / Ф. А. Амирджанянц, В. И. Сиськов, С. С. Губанов, Н. В. Иванова. - М.: Изд-во стандартов, 1990. – 239 с.
7. Долгов В. Г., Ельмеев В. Я., Попов М. В. Выбор нового курса. - М.: Мысль, 1991. – 201 с.
8. Дюдяев Н.Ф. Промышленные роботы и экономия живого труда: потребительно-стоимостной анализ. – Саранск, Изд-во Мордов. ун-та, 1991. - 161 с.
9. Губанов С. С., Корняков В. И., Алиев В. Г. и др. Система экономического обеспечения качества продукции: Трудовая теория потребительной стоимости. Ч. 1. Кн. 1 / Под ред. В. И. Сиськова. М: Изд-во стандартов, 1992. – 310 с.
10. Попов М.В. От производства стоимости к производству непосредственно общественному // Марксизм. Социализм: от рассвета до рассвета. Материалы форума марксистов 25-26 октября 2014 года /Под ред. А.А. Ковалева. – М.: Изд-во ИТРК, 2015. – с. 143-154.
11. Энгельс Ф. Анти-Дюринг //К. Маркс, Ф. Энгельс. Избранные соч. – М.: Изд-во политической литературы, 1986. – Т. 5. – С.1-302.
12. Маркс К. Теории прибавочной стоимости. //Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. III, С.50.
13. Маркс К. Критика Готской программы // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 19. – С.9-32.
14. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 гг. // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.46, Ч.1. – 560 с.
15. Маркс К. Капитал. Т. 1 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.23. – 907 с.
16. Терентьев М.А. Плановая цена. Изд-во Ярославского педагогического университета. – Ярославль, 1999. – 419 с.
17. Валовой Д. Экономика: взгляды разных лет (становление, развитие и перестройка хозяйственного механизма.. – М.: Наука, 1989. – 454 с.
18. Народное хозяйство СССР в 1974 году. – М.: Статистика, 1975. – 862 с.
19. Российский статистический ежегодник. 2003-2021. – [Интернет-ресурс] – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994> – Дата доступа – 13.03.2022.
20. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. В 4-х т. Т.4. – М.: Советская энциклопедия, 1980. – 672 с.
21. Зак М.Л. Спрос и предложение товаров при социализме. М.: Высшая школа, 1961. – 94 с.
22. Григорьян Г.С. Спрос и предложение товаров при социализме. М.: Высшая школа, 1968. – 62 с.
23. Вопросы учета потребительских свойств продукции, соотношения спроса и предложения, природного и географического фактора в ценообразовании: Тезисы докладов и выступлений к расшир. сессии Науч. совета по проблемам ценообразования /АН СССР. Отд. экон. наук. Науч. совет по проблемам ценообразования. – М.: 1963. – 213 с.
24. Учет потребительских свойств продукции в ценообразовании: Материалы второй расшир. сессии Науч. совета по проблемам ценообразования. (26-30 марта 1963 г. / АН СССР. Отд. экономики. Науч. совет по проблемам ценообразования. Ин-т экономики) /Под ред. В. П. Дьяченко. – М.: Наука,

1964. – 327 с.

25. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. М.: Экономика, 1967. – 376 с.

26. Зяблюк, Р.Т. Потребительная стоимость в экономическом учении марксизма и перестройка хозяйственного механизма. – М.: МГУ, 1989. – 175 с.

27. Малышев И. С. Общественный учет труда и цена при социализме. – М.:Соцэкгиз, 1960–365 с.

28. Кондрашев Д.Д. Цена и стоимость в социалистическом хозяйстве. – М.:Соцэкгиз, 1963–391 с.

29. Красовский В.П., Иванов Е.А., Липанович В.И. и др. Фактор времени в плановой экономике / под ред. В.П. Красовского. – М.: Экономика, 1978. – 246 с.

# On the «law of use value» and economy of working time under socialism

**Vodomerov Nikolay Kirillovich**

doctor of economic sciences, professor,

Kursk, Russia.

E-mail: vodomerovnik@gmail.com

**Annotation.** In analysis of the concept of the “law of use value” showed that the measure of use value introduced by it is not defined and does not correspond to the real process of evaluating the useful properties of products and comparing them with labor costs for production. The basic law of socialist production is the law of economy of labor time, and not the «law of use value». At the initial stages of the development of socialism, the economy of social labor was expressed in two main forms: an increase in the national income due to the growth of social productivity of labor and a reduction in the length of working time. Among the main indicators of national economic planning were the size of the national income and the growth of social labor productivity. For the proportional development of the economy, it was necessary to plan the gross social product in monetary and physical terms. The monetary form of distribution of commodities assumed the presence of trade, demand for commodities and their supply. Consumers compared commodities according to their useful properties and the labor costs they required to pay for commodities. Based on their choice, the activities of trade and manufacturing enterprises were planned. To maintain the correspondence between supply and demand, a whole system of planned management methods was used. The ratio of supply and demand in a number of cases influenced the level of their prices, while prices, as a rule, were set at the level of demand prices. In order to systematically save social labor, enterprises were set targets for the growth of gross output and cost savings for its production, as well as resource expenditure standards. Enterprises thereby participated in saving social labor and increasing the national income. Prices and standards did not change continuously, but periodically. This created conditions for encouraging enterprises to save social labor. There were also negative phenomena in the Soviet economy that contradicted the directly social nature of production. The state took measures to prevent them, reduce losses, punish violators of the law, thereby strengthening the directly social nature of production. The result was unprecedented in the history of the pace of socio-economic development of the country. With the growth of bureaucracy in the management system from the mid-1950s. chronic restructuring of the management system began with the aim of replacing it with an «economic mechanism», which was based on the use of the law of value; planning and contractual discipline in the economy weakened, negative phenomena intensified, growth rates decreased, which was one of the reasons for the destruction of the socialist system.

**Keywords:** directly social production, the law of value, the law of use value, the law of economy of labor time in a socialist society, comparison of the usefulness of products and the costs of their production, indicators and organization of the economy of social labor, demand for consumer goods and their supply, conditions for balancing supply and demand, prices in the relations of socialist production, negative phenomena and the activities of the state to overcome them.

# Мысли об управлении кризисами на макро-, региональном и микроуровне, возникшие в связи с изучением монографии М.А. Сажинной «управление экономическими кризисами: проблемы теории и практики»

**Нуреев Рустем Махмутович** 

доктор экономических наук, профессор,

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Москва, Российская Федерация.

E-mail: nureev50@gmail.com

**Манушин Дмитрий Викторович** 

доктор экономических наук, профессор,

ФГОБУ ВО Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова, г. Казань, Российская Федерация.

E-mail: predmet22@mail.ru

**Шабанова Людмила Борисовна** 

доктор экономических наук, профессор,

ФГОБУ ВО Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова, г. Казань, Российская Федерация.

E-mail: Lyudmila\_shabanova555@mail.ru

**Аннотация.** В предложенном материале дан отклик на монографию М.А. Сажинной «Управление экономическими кризисами: проблемы теории и практики», изданную в 2022 году. Авторы отклика раскрывают актуальность темы рецензируемого произведения и степень исследования изучаемого вопроса. В тексте работы проанализирована структура монографии М.А. Сажинной и дана критическая оценка ее содержания. В результате обнаружено, что ведущая линия изучаемой монографии представляет собой неявное продвижение нестандартной идеи о непрерывности управления экономическими кризисами. Преимуществом этого подхода является увязка этой идеи с теорией деловых циклов и раскрытие специфики антикризисного управления на макро-, мезо- и микроуровне российской экономики. Рецензентами подчеркнуты преимущества данной монографии (нестандартный подход к классическим теориям управления кризисами, хорошая структура и логическая аргументация автора монографии, практическая применимость предложенных антикризисных мер и др.), раскрыты ее недостатки (неупоминание ряда важных элементов, недостаточная опора на нормативно-правовые акты, неявно продвигаемые идеи и пр.) и даны предложения по развитию ключевых элементов данного исследования. Так, авторами отклика предложено дополнить классификацию кризиса, как формы движения; определены варианты применения синхронного и асинхронного циклического движения к макроэкономике; расширено понимание временного лага с учетом сильно-, средне- и слабоинерционных условий управления кризисами в экономике; рекомендовано учитывать больше институциональных аспектов, чем изложено в монографии; существенно пересмотрены кризисные процессы на российских предприятиях, раскрываемые в шестой главе монографии; шире рассмотрены вопросы, связанные с кризисами 2007-2009 гг. и 2014-2015 гг., чем это сделано в монографии; формализованы некоторые неявные идеи из монографии (в т.ч. идеи о двухслойном (постоянном и временном) управлении экономическими кризисами). В результате сделан вывод о том, что монографическое исследование М.А. Сажинной содержит много перспективных идей, которые могут быть проверены другими учеными в дальнейшие исследования.

**Ключевые слова:** рецензия; кризис на микроуровне; финансовый анализ; управление региональным кризисом; макроэкономический кризис; антикризисное управление предприятием; антикризисный менеджмент в макроэкономике; государственное управление экономическими кризисами..

**JEL codes:** H12, E02, G01, R5

Для цитирования: Нуреев, Р.М. Мысли об управлении кризисами на макро-, региональном и микроуровне, возникшие в связи с изучением монографии М.А. Сажинной «управление экономическими кризисами: проблемы теории и практики» / Р.М. Нуреев, Д.В. Манушин Л.Б. Шабанова . - DOI 10.52957/22213260\_2022\_10\_32. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №10. - С.32-46. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2022)

DOI: 10.52957/22213260\_2022\_10\_32

### **Вместо введения**

Мысль о написании отклика на книгу глубокоуважаемой Музы Аркадьевны Сажинной возникла у одного из авторов данного материала после того, как он увидел ее монографию, вышедшую после празднования ею 92-ого года рождения. В свое время один из авторов проходил педагогическую практику под руководством Музы Аркадьевны Сажинной на механико-математическом факультете в МГУ, поэтому у него не было и тени сомнения в том, что ее монография [1] заслуживает самого пристального внимания. В то же время подготовив некоторые соображения по ее исследованию, автор был вынужден отвлечься на другие дела. Для ускорения процесса он привлек к работе молодого и перспективного ученого, который в 2021 году защитил докторскую диссертацию по схожей теме. В результате в итоговом варианте отклика исходные размышления автора были творчески доработаны и существенно дополнены тандемом докторов экономических наук из Казанского инновационного университета им. В.Г. Тимирязова.

В современных условиях пандемийной [2-4] и санкционной экономики [5-8] тема монографии является особенно актуальной. В данной монографии представлены теоретические основы управления экономическими кризисами на макроуровне с учетом влияния мировой экономики и с проекцией на региональный и микроуровень. В ней также обобщен практический опыт антикризисного управления за прошлые периоды. В результате в монографии заложены основы для применения теории и практики антикризисного управления на новом уровне. Особенно важной частью работы представляется теория управления экономическими кризисами на макроуровне, так как эти аспекты раскрыты в единичных исследованиях [9, 10]. В этой связи еще одним преимуществом монографии можно назвать предложение системного видения вопросов управления экономическими кризисами на всех уровнях экономики. Учитывая хороший уровень изучения М.А. Сажинной ключевых аспектов управления российской экономикой на всех ее уровнях [11-14], вполне закономерно, что элементы этой монографии при их объединении дали синергетический эффект.

В то же время важно отметить, что, хотя большая часть монографий и учебных пособий в области управления кризисами посвящена теории и практике антикризисного управления на микроуровне [15, 16], учеными подготовлено достаточно много комплексных исследований. Тем не менее почти все они имеют слишком сильный уклон в практическую область, из-за этого теоретическим вопросам уделяется гораздо меньше внимания. При этом комплексность многих исследований в области управления кризисами обычно достигается путем изучения лишь двух уровней экономики (мезо- и микро- [17], макро- и микро- [18-21]). Есть интересные статьи в области управления кризисами [22-24], но они специализированы и не исследуют кризис на всех уровнях экономики. Все это подтверждает актуальность изучения монографии М.А. Сажинной.

### **О структуре и содержании монографии М.А. Сажинной, критическая оценка ее положений и рекомендации авторов**

В монографии М.А. Сажинной очень логичная структура. Так, вначале изучается теория циклов, на ее основе раскрывается суть кризисов на макро- и микроуровне, рассматриваются теоретические аспекты управления кризисными процессами на макро- и микроуровне, изучаемые вопросы периодически проецируются на региональную экономику, а потом изученные теоретические аспекты применяются на практике, путем анализа кризисов и антикризисного управления в российской экономике. В двух главах изучается мировой финансовый кризис 2007-2009 гг. и его воздействие на

российскую экономику. В завершении монографии представлены две главы, в которых на основе изученных проблем и конкретных мер, предложены элементы научной концепции государственного управления экономическими кризисами, элементы стабилизации рыночной экономики и функции государства по поддержанию этой стабильности. В результате в монографии реализована схема перехода «от общего к частному» для изучения теоретических аспектов и схема перехода «от частного к общему» для выработки научной концепции. В этой связи эта монография выгодно отличается от других исследований, в которых применяется только одна из рассмотренных выше схем.

Во введении монографии [1, с. 3-9] раскрыта ее актуальность, степень изученности данной темы и указаны проблемы, имеющиеся в исследуемой области. Все это вызывает интерес к данной научной работе.

В первой главе «циклический кризис как форма движения рыночных процессов» [1, с. 10-21] выделены причины кризисов, раскрыто понятие кризиса с нескольких позиций, представлено видение автора о сути кризиса, перечислены ключевые деловые циклы, раскрыта взаимосвязь между большими и малыми циклами, дана классификация кризисов, выделены группы кризисов, предложен набор признаков, характерных для всех кризисов.

М.А. Сажина предлагает нестандартное видение кризиса как «формы движения» [1, с. 11-17]. Она связывает его с диалектическим единством общеизвестных противоположных позиций: кризис является тормозом и стимулом развития экономики. М.А. Сажина убедительно доказывает свою позицию и иллюстрирует ее примерами кризисных явлений и процессов и взаимосвязью малых и больших циклов. Если принять данное видение кризиса, то из него вытекает идея о бессрочности кризиса в экономике, т.к. движение экономики является постоянным. Данная идея не является новой [10], но ее аргументация ранее не была связана с теорией делового цикла.

М.А. Сажина предлагает несколько классификационных оснований для кризиса, как формы движения [1, с. 17-18]: по уровням экономики, по широте охвата, по причинам возникновения, по силе воздействия, по времени воздействия, по источникам происхождения, по возможности преодоления. Представляется, что в данной классификации слабо прослеживается специфика кризиса, как формы движения экономики. Так, ее могло бы усилить определение степени схожести с предыдущими кризисами [25]; выделение динамических, статических и динамико-статических признаков кризиса [26, с. 2306]; раскрытие связи малых и больших циклов (группировка по формам движения). Например, классический вариант по Б. Берри (рефляционный подъем, стагфляция, дефляционный спад, великая депрессия [27-28]); вариант М.А. Сажиной (синхронные и асинхронные циклические движения [1, с. 22-23]); новый вариант (спад отдельных отраслей или областей при общем большом подъеме, малый общий спад при большом общем подъеме, малый общий подъем при большом общем спаде, подъем отдельных отраслей или областей при большом общем спаде). В новом варианте усиления классификации классическая ситуация подъема малого цикла с подъемом большого цикла заменена на подъем большого цикла с наличием отраслей или областей в которых возникает кризис (это может быть как закономерным событием, так и случайным совпадением), также ситуация падения одновременно малого и большого цикла заменена на общее падение экономики при развитии определенных отраслей.

С позицией М.А. Сажиной о том, что финансовый кризис является результатом экономического кризиса (в т.ч. кризиса производства, инвестиционного кризиса, кризиса кадров, правового кризиса) [1, с. 18-19] можно только согласиться. В то же время М.А. Сажина делает излишний акцент на региональной природе правового кризиса. Так, все региональное законодательство в РФ основано на федеральных законах, а региональная специфика обычно несущественно влияет на экономическую деятельность в регионах и, как правило, не является источником правового кризиса. В дальнейшем М.А. Сажина уходит от признания региональных законов в качестве единственного источника правового кризиса и указывает на одинаковый вклад федеральных и региональных законов в антикризисное управление. В то же время более точным отражением реальности будет указание на

приоритетную роль федерального законодательства и второстепенную роль региональных законов в правовом кризисе. Отдельно следует отметить, что кризис кадров и правовой кризис являются элементами институционального кризиса, в рамках которого можно выделить еще социальный и политический кризис.

Во второй главе «проявление экономических кризисов на макро- и микроуровнях» [1, с. 22-41] изучаются периоды кризисов в разных странах мира; называются факторы, влияющие на возникновение кризисов в организациях; выделяются сферы проявления кризисов; перечисляются показатели, позволяющие выявить кризис в финансовой деятельности компании.

М.А. Сажина отмечает, что кризис может возникать либо одновременно во всех странах мира (синхронное циклическое движение), либо перемещаться от страны к стране (асинхронное циклическое движение), вызывая в одних странах экономический подъем, а в других спад (в зависимости от уровня научно-технического прогресса в них) [1, с. 22-23].

Это весьма оригинальный и актуальный подход, который может быть распространен и на другие ситуации, например, на готовность государств к стихийным бедствиям, энергетическим кризисам, пандемии, санкциям и т.п. В результате страны, плохо подготовившиеся к этим проблемам и слабо противодействующие им, сначала теряют возделываемые угодья, средства производства, трудовые ресурсы, экспортный потенциал и т.п., а потом погружаются в экономический кризис. При этом слабо пострадавшие страны сначала захватывают освободившиеся сегменты мирового рынка, развивают средства производства, создают новые рабочие места, а через некоторое время демонстрируют экономический рост. Этот подход весьма логичен, т.к. в современном мире экономический подъем в одной стране, часто ведет к спаду в другом государстве из-за того, что мировой рынок уже поделен и обычно происходит перераспределение его долей, а не увеличение его объема.

При этом материал М.А. Сажиной о синхронных и асинхронных циклах позволяет сделать следующий шаг в их развитии и выдвинуть идею о непрерывности мирового экономического кризиса. Так, синхронные циклы М.А. Сажиной предлагается отождествить с периодами спада и депрессии в классических деловых циклах, а асинхронные с периодами подъема и бума мировой экономики. Сначала негативное воздействие асинхронных циклов будет преодолеваться общей тенденцией развития мировой экономики и формально будет наблюдаться ее подъем, но в будущем негативные проявления будут усиливаться и обусловят появление нового мирового кризиса, предпосылки которого были заложены, в т.ч. в периоды подъема и бума мировой экономики. В качестве примера предпосылки возникновения асинхронного делового цикла М.А. Сажиной можно назвать гибридную войну США против России, Китая и других государств, которая, в том числе выражена в санкциях, наложенных на страны неугодные США.

М.А. Сажина предложила использовать свой перечень показателей, позволяющих распознать кризис в финансовой деятельности компании, путем изучения платежеспособности, кредитоспособности, финансовой устойчивости, рентабельности, имущественного положения, деловой активности, ликвидности оборотных активов предприятия [1, с. 29-35]. Следует согласиться с тем, что обнаружение кризиса в финансовой сфере деятельности предприятия действительно может реализовываться через предложенный набор инструментов. В то же время представляется необходимым либо добавление в этот раздел монографии требований действующих нормативных актов, либо обоснование отказа от их полного или частичного применения.

Преимуществом схемы финансового анализа М.А. Сажиной является нестандартно широкий взгляд на потенциальные источники проблем, к которым отнесены как чисто финансовые аспекты, так и факторы на них влияющие (общие социально-экономические и прочие внешние факторы, рыночные, производственные и управленческие факторы [1, с. 27-28]; состояние оборудования, организация производства и сбыта, кадровый состав [1, с. 33]; реальной ликвидности, времени и «человеческий» фактор [1, с. 35-37]).

В то же время представляется нерациональным объединение макро- и мезоуровневых факторов, влияющих на состояние компании в таком классификационном основании, как «социально-экономические факторы общего развития страны (региона)», включающего темпы инфляции, динамика уровня реальных доходов населения, привлекательность инвестиционного климата, состояние налоговой системы, состояние государственной и региональной правовой базы. Более логичным выглядит отдельное изучение этих факторов, которые можно представить следующим образом:

1. Институционально-экономические факторы общего развития страны:
  - 1.1. Динамика ВВП РФ.
  - 1.2. Ключевая ставка ЦБ РФ.
  - 1.3. Федеральная поддержка инвестиционных проектов предприятий.
  - 1.4. Санкционные и иные институциональные ограничения, наложенные на российские компании.
  - 1.5. Налоговая политика государства.
  - 1.6. Темпы роста инфляции.
  - 1.7. Состояние государственной нормативно-правовой базы.
  - 1.8. Оценка удовлетворенности россиян услугами в сферах образования, здравоохранения, культуры, социального обслуживания и в иных институциональных сферах.
2. Институционально-экономические факторы развития региона:
  - 2.1. Динамика ВРП изучаемого региона;
  - 2.2. Динамика уровня реальных доходов населения в регионе.
  - 2.3. Привлекательность инвестиционного климата в регионе.
  - 2.4. Степень развития инфраструктуры в регионе.
  - 2.5. Динамика численности населения региона.
  - 2.6. Темпы роста безработицы в регионе.
  - 2.7. Бизнес-среда региона (в т.ч. уровень развития крупного, среднего и малого предпринимательства в регионе).
  - 2.8. Основные источники доходов и направления расходов региона.

С позицией М.А. Сажинной о необходимости изучения кризиса с учетом «человеческого фактора» [1, с. 36-37] и организационной сфере деятельности предприятия (на основе социально-политического, технико-структурного и психологического подходов [1, с. 37-41]) можно только согласиться. В то же время было бы логично рассмотреть кризис с позиции институциональной экономики, т.к. она включает изучение связи экономики с политическими, социальными, психологическими и иными институциональными аспектами.

В третьей главе «государственное управление кризисными процессами» [1, с. 42-58] рассматривается прямое и косвенное воздействие государства на экономику, выделяются особенности современной системы государственного регулирования процесса воспроизводства, изучается история воздействия государства на экономику через призму взглядов ряда ученых (Дж. Кейнс, П. Самуэльсон, М. Фридман, Р. Фишер, Н.Д. Кондратьев и др.) и в периоды экономических кризисов и депрессий в разных странах, высказывается мнение автора монографии о мерах воздействия государства на экономику.

При описании особенностей государственного регулирования М.А. Сажина указывает на его постоянный характер и воздействие на все фазы цикла, а потом отождествляет понятия цикл и кризис. Все это указывает на неявное продвижение позиции о непрерывном экономическом кризисе.

Следует согласиться с позицией М.А. Сажинной о первоочередности проблемы численности госслужащих и государственных учреждений, важности иных административных проблем [1, с. 56]. В то же время представляется, что первоочередными для любой экономики являются все аспекты, связанные с управлением госслужащими (начиная с управления мотивацией чиновников и

заканчивая борьбой с их коррупцией [36] и саботажем [37]).

М.А. Сажина раскрывает такой важнейший аспект, как временной лаг, возникающий при реализации антикризисных мер [1, с. 57-58]. Важность этого аспекта заключается в его слабой изученности и высокой практической значимости, т.к. инерция антикризисных мер обычно не учитывается, что ведет к получению неточных результатов. Этот вопрос поднят М.А. Сажиной еще в 2010 г. [38, с. 10], а в текущем исследовании он расписан подробно с выделением и раскрытием внутреннего и внешнего лага (периодов между возникновением проблемы и реализацией мер, между началом действий и получением результатов). В качестве дополнения материала М.А. Сажиной можно предложить использовать «сильно-, средне- и слабоинерционные условия реализации методологии антикризисного управления макроэкономикой» [39, с. 279, 284-287], более подробно раскрывающие процесс применения внешнего лага М.А. Сажиной. При этом учитывать сильно-, средне- и слабоинерционные условия нужно не только на макроуровне, но и на мировом, мезо- и микроуровне.

В четвертой главе «возможности управления кризисными процессами компании» [1, с. 59-86] раскрывается природа фирмы; описываются транзакционные издержки, осуществляемые при реализации ее деятельности; изучаются процессы управления кризисами в фирме; перечисляются объекты, цель, задачи, виды, этапы, методы, периоды и параметры диагностики состояния фирмы; предлагаются меры по устранению неплатежеспособности фирмы, восстановлению ее финансовой устойчивости, обеспечению финансового равновесия в длительном периоде; излагается концепция кризисного управления фирмой; выявляются принципы и правила деятельности кризисного менеджера, в процессе управления им изменениями компании.

В этой главе М.А. Сажина указывает на необходимость непрерывной работы кризисного подразделения на крупном предприятии. В периоды оживления и подъема М.А. Сажина предлагает ему заниматься посткризисным развитием, разработкой превентивных мер, выявлением признаков следующего кризиса, оптимизацией деятельности всех подразделений компании [1, с. 62-64]. Эта оригинальная позиция М.А. Сажиной выглядит вполне логичной. В то же время необходимость постоянной оптимизации деятельности всех крупных компаний нуждается в дополнительной аргументации.

В перечне антикризисных мер, предлагаемых М.А. Сажиной для внедрения на предприятии [1, с. 69-80], много стандартных мер, но встречаются и нестандартные рекомендации. К ним можно отнести все меры по управлению заемным капиталом и организационный подход управления кризисом. В рамках этого подхода акцент сделан на психологическое восприятие кризиса сотрудниками компании и организационных мерах по борьбе с ним. Представляется, что подход, предложенный М.А. Сажиной может быть использован для выявления новых признаков кризиса на всех уровнях экономики.

При формировании концепции кризисного управления фирмой М.А. Сажина опирается на «методологию и организацию решения проблем в условиях кризисного функционирования организации» Э.М. Короткова [40] и раскрывает ее через четыре блока проблем [1, с. 80-81]. Методология Э.М. Короткова имеет ряд недочетов, изложенных в другой работе [39]. При изучении концепции М.А. Сажиной следует отметить, что методология может являться частью ряда концепций (суть методологии хорошо раскрыта в другом исследовании [41]), но эти аспекты не могут отождествляться. При этом проблемы могут являться только частью концепции и не могут отождествляться с ней.

Следует поддержать правила эффективного управления изменениями, предлагаемые М.А. Сажиной для управления кризисами в фирмах [1, с. 82-86]. В то же время рекомендуется дополнить их факторами, влияющими на институциональные изменения [42, с. 30]: возможности вложения средств для реализации этих изменений, число и качество новаций сдерживаемых старыми правилами, информацию о процессе и результатах ранее произошедших схожих изменениях, степень принятия индивидами новых ценностей.

В пятой главе «кризисы и циклы в экономике России» [1, с. 87-111] дано видение автора о конкретных экономических циклах и причинах возникновения кризисов в экономиках Российской империи [1, с. 87], Советского союза [1, с. 87-92] и Российской Федерации (до 2002 г.) [1, с. 92-111].

М.А. Сажина пишет о том, что циклические колебания в нерыночной экономике СССР имели в основном внешнеэкономические причины [1, с. 87-92] или возникали из-за ошибок хозяйствования (в т.ч. из-за избыточных капиталовложений) [1, с. 89-91], что обусловило «отсутствие «правильных» циклов, за исключением длинной волны экономического развития 1929-1985 гг.» [1, с. 91]. Вопрос о том, какие причины экономических кризисов являются для них основными (экономические или политические с социальными) очень важен для понимания правильного процесса управления экономикой, но обсуждается в малом числе исследований [4, 43, 44]. Тем не менее изученная аргументация позволяет высказать мнение о том, что обычно преобладающее влияние на экономические кризисы действительно оказывают неэкономические причины. При этом важно отметить, что подход М.А. Сажиной к циклическим колебаниям противоречит классической позиции о влиянии на советскую экономику большого экономического цикла Н.Д. Кондратьева.

Скорее всего, М.А. Сажина неявно продвигает тезис о неприменимости классической теории циклов к нерыночным экономикам. При этом совпадения фактических колебаний экономики с некоторыми теориями деловых циклов, видимо, предложено считать случайностью. Это мнение имеет право на существование, т.к. по теории вероятности из более чем 1 380 известных типов цикличности, хотя бы несколько должны были совпасть с реальностью. В то же время для подтверждения этого тезиса необходима аргументация этой позиции, с примерами ее применения в нерыночных экономиках (например, СССР и Китая), которая отсутствует в данной монографии.

Процесс перехода нерыночной экономики к рыночной М.А. Сажина называет переходным кризисом и трансформационным спадом [1, с. 92-93] и раскрывает его свойства [1, с. 92]. Высказанную позицию она подтверждает данными статистики макроэкономических показателей с 1990 по 2000 годы [1, с. 94-99] и анализом этих данных. В результате она перечисляет проблемы, выявленные в этот период, рекомендации МВФ и ошибки в реализации либеральных реформ [1, с. 99-101]. Соглашаясь с материалом М.А. Сажиной, важно отметить, что изучение современной мировой санкционной экономики [8], в первую очередь указывает на вредность рекомендаций МВФ и ошибочность курса на либерализацию экономики. Так, переход к «свободному рынку» в реальности означает переход власти над экономикой от государства к транснациональным корпорациям. Эти корпорации в любой момент могут «парализовать» экономику страны для оказания политического давления на руководство государства, отстаивающего свои национальные интересы.

Несмотря на то, что в пятой главе исследование кризисов и циклов заканчивается 2002 г., в других главах монографии М.А. Сажиной раскрыты и другие периоды явного кризиса. Так, в девятой и десятой главе изучен мировой финансовый кризис (2007-2009 гг.) и его влияние на отечественную экономику, а в восьмой главе исследован постсанкционный кризис (2014-2016 гг.). В то же время в работе не рассмотрен явный кризис, возникший из-за пандемии и меры по борьбе с ним [4]. Учитывая, что эта монография впервые опубликована в 2021 г. [46], а позже переиздана в 2022 г. [1] – изучение кризисных ситуаций в период с 2020 по 2022 гг., было бы логичным.

В шестой главе «кризисные процессы на российских предприятиях» [1, с. 112-125] рассматриваются понятие, элементы и виды функционально-управленческой структуры предприятия, как ключевых факторов преодоления кризиса; взаимодействие генерального директора, общего собрания акционеров, администрации предприятия (за исключением гендиректора), трудового коллектива предприятия; нерациональное перераспределение собственности в период приватизации; противоречие между личными интересами руководства компании и развитием организации в интересах его акционеров.

М.А. Сажина полагает, что гендиректор компании обычно ориентирован на получение личной выгоды. Основываясь на этой предпосылке, она выдвигает идею о приоритете у гендиректора в период

кризиса планов по сокращению работы предприятия, вплоть до его полной ликвидации [1, с. 114]. При этом она видит проблему в неограниченной власти гендиректора, свертывании института участия государства и общественных организаций в деятельности компании, бездействии акционеров, для которых важен лишь захват и удержание контроля над компанией, а не ее текущие показатели [1, с. 113-117]. Также она считает проблемой то, что в России весьма слаб основной внешний механизм контроля предприятия – ликвидный фондовый рынок [1, с. 124]. По ее мнению, на большинстве приватизированных российских предприятиях собственник обладает номинальной властью, а у высшего менеджмента есть все полномочия реального собственника, что усугубляет кризисы на них [1, с. 125]. В качестве вариантов решения проблемы она предлагает повысить госрегулирование компаний, увеличить долю госсобственности, взимать больший налог с экспортеров сырья, усилить влияние профсоюзов на деятельность организаций [1, с. 120, 125].

Во-первых, в период приватизации, акции организаций действительно часто распространялись между членами администрации компании и лицами, приближенными к власти. Однако схема их распределения обычно предполагала предоставление крупных пакетов акций компании одному или нескольким собственникам, т.е. ситуация, когда весь акционерный капитал состоит из небольших пакетов акций, которыми владеют множество акционеров, для российских крупных предприятий была нетипичной. В результате российские акционеры (в отличие от западных), как правило, не испытывали проблемы в сборе кворума для принятия решения об увольнении неугодного или неэффективного гендиректора. Вопрос нелояльности администрации компании часто решался путем увольнения всей команды предыдущего гендиректора, а новый гендиректор часть команды набирал со стороны, а часть среди оставшихся сотрудников, что нивелировало их недовольство. При этом обычно отсутствовала проблема многовластия в высшем менеджменте (типичная для запада, когда представители администрации компании продвигают разные интересы (иногда противоположные) разных акционеров), парализующая работу гендиректора. В этой связи единоличная власть гендиректора представляется благом, а не проблемой. Если же он станет принимать неэффективные решения, то в российских компаниях (в отличие от западных) его можно быстро уволить.

Во-вторых, из-за того, что новые собственники многих отечественных компаний не были профессиональными управляющими, часто задача, поставленная ими перед высшим менеджментом, заключалась не в развитии компании, а получении от нее стабильных денежных поступлений. Следует согласиться с М.А. Сажиной, что выплата дивидендов действительно практиковалась малым числом организаций, но это происходило из-за возможности многих собственников, обладающих контрольным пакетом акций, изымать для своих нужд часть чистой прибыли компании, списывая ее на затраты. В результате самоустранения собственников от руководства компанией (при получении стабильной ренты) многие представители высшего менеджмента тоже переориентировались с развития компании на поддержание ее существования с получением от нее рентных платежей. Предоставление гендиректорам части акций компании имело эффект только в акционерных обществах, стабильно выплачивающих дивиденды. Высокий результат давало создание управляющей компании, занимающейся исключительно контролем и мотивацией высшего менеджмента организации. Тем не менее управляющие компании целесообразно было создавать для крупнейших организаций, из-за чего во многих крупных и средних фирмах процветало бездействие руководства, нацеленного лишь на поддержание текущей деятельности, упускающих возможности развития компании и не своевременно и не всегда правильно реагирующих на кризисные ситуации. В этой связи представляется, что сокращение штата и активности компании в периоды кризиса обусловлено пассивностью высшего менеджмента компании и реализацией решений, позволяющих не уменьшать рентные поступления, а не его целями ликвидировать компанию и обогатиться при ее банкротстве.

В-третьих, фондовый рынок в нашей стране действительно развит очень слабо. В то же время,

в ситуации преобладания финансового сектора экономики над реальным, наличия бесконечного «печатного станка» и иных основных рычагов управления финансовым сектором мировой экономики у США [47, 48], слаборазвитый фондовый рынок является не проблемой, а благом. В такой ситуации США или их представителям (например, фонду Сороса) будет сложнее разрушить экономику нашей страны, с помощью информационной атаки, нацеленной на обрушение российского фондового рынка.

В-четвертых, государство уже обладает значительной долей в российской экономике и продолжает наращивать свое влияние. В результате многие российские компании, не нацеленные на развитие, были полностью или частично выкуплены нашим государством.

С мнением М.А. Сажиной о необходимости увеличения налогов на ресурсодобывающие компании и повышения влияния общественных организаций на российские предприятия можно только согласиться.

В седьмой главе «особенности управления экономическими кризисами на российских предприятиях» [1, с. 126-152] рассматриваются вопросы передела собственности в 90-х годах, законодательство о несостоятельности (банкротстве) (только в период с 1993 по 1998 гг., а закон от 2002 г. не изучен), антикризисные меры, предпринятые российскими предприятиями.

При оценке седьмой главы можно отменить, что большая часть ее материала малоприменима в современных реалиях. Так, проблемы передела собственности и недействующих законов о несостоятельности (банкротстве) актуальны лишь с позиции истории российских экономических отношений. Все стандартные антикризисные меры, изученные М.А. Сажиной, могут быть применены в современной рыночной экономике. Все антикризисные меры М.А. Сажиной проиллюстрированы примерами. Для некоторых мер раскрыта региональная специфика их реализации. Все это облегчает понимание этих мер.

В восьмой главе «экономический кризис как следствие политических и экономических санкций против России и пути выхода из него» [1, с. 153-167] перечислены санкции западных стран, введенные в 2014-2015 гг. и российские контрсанкции, изучены результаты борьбы с санкциями и состояние постсанкционной российской экономики (2015-2016 гг.). Часть главы 8 раскрыта на примерах таких российских регионов, как Крым [1, с. 155-156, 159] и дальневосточные регионы [1, с. 162-163].

М.А. Сажиной поднята очень важная проблема, заключающаяся в том, что российские региональные органы управления не всегда обеспечивают реализацию программ, разработанных федеральными властями [1, с. 158]. В этой связи было бы полезно отметить, что, во-первых, такая ситуация возникает достаточно часто, так как руководство многих регионов достаточно формально подходит к реализации этих программ или выполняет их частично. В полном объеме эти программы реализуются в единичных случаях. При этом схожая проблема присутствует и на уровне муниципалитетов РФ.

В связи с тем, что монография опубликована в 2022 г. было бы логично учесть и более позднее состояние российской экономики (период с 2017 по 2019 гг.), которое заметно улучшилось, после спада 2014-2016 гг.

При этом в монографии весьма поверхностно изучены антикризисные меры Правительства Российской Федерации в отечественной постсанкционной экономике. Возможно это сделано по причине того, что данные аспекты хорошо раскрыты в других исследованиях [49, 50].

В девятой главе «финансализация современной экономики» [1, с. 168-174] рассматриваются кризисы в современной финансовой сфере, виртуализация мировых финансовых отношений, обоснования преобладания финансового капитала над реальным, возникновение фиктивного капитала.

В десятой главе «мировой финансовый кризис 2007-2009 гг.» [1, с. 175-190] раскрыты причины этого кризиса и процесс его формирования, перечислены меры по противодействию мировому финансовому кризису (начиная с мер, рекомендованных МВФ и заканчивая мерами отдельных стран).

В девятой и десятой главе раскрыты важные аспекты и обращено внимание на действительно существующие проблемы. Так, виртуализация мировых финансов [1, с. 169] и подавляющее преобладание финансового капитала над реальным [1, с. 170] действительно увеличивают вероятность возникновения и силу воздействия финансовых кризисов [1, с. 174]. Предложен весьма интересный спектр возможных последствий финансиализации экономики [1, с. 170-172]. Проблемы, порождаемые слишком огромными банками [1, с. 183] действительно есть. В то же время вопросы поднятые М.А. Сажинной на самом деле более масштабны, чем показано в этих главах ее монографии и лучше раскрыты Н.В. Стариковым (2009) [51], С.С. Сулакшиным и др. (2012) [47].

В одиннадцатой главе «финансово-экономический кризис в России» [1, с. 191-207] раскрыто влияние мирового кризиса 2007-2009 гг. на российскую экономику, названы внешние и внутренние причины его возникновения в нашей стране, даны антикризисные меры Правительства РФ и результаты их применения, выявлены перспективы развития отечественной экономики и предложено авторское видение выхода России из кризиса 2007-2009 годов.

Все аспекты, раскрытые М.А. Сажинной в этой главе, являются интересными и полезными для изучения. В то же время в ней дана критическая оценка не всех антикризисных мер Правительства РФ 2008-2009 гг. Возможно это сделано по тому, что данный аспект хорошо изучен в исследованиях других ученых (например, Ю.В. Симачев и др. [52], С.Ю. Глазьев [53, 54]).

В двенадцатой главе «формирование научной концепции государственного управления экономическими кризисами» [1, с. 208-220] выделены типы отношений в смешанной экономике; раскрыты функции государства в рыночной экономике; дано определение кризиса как формы движения (диалектическое единство предела и стимула экономического развития); объяснен процесс государственного регулирования экономики; раскрыты основные финансовые методы косвенного влияния государства на рыночный механизм (бюджетно-налоговые и кредитно-денежные рычаги); поставлены цели и задачи государственного кризисного регулирования, управления и политики; пояснена специфика взаимодействия государства и общества; предложены меры управления фирмой в кризисных условиях; показана взаимосвязь кризисного управления на микро- и макроуровне экономики.

При изучении сути антикризисных мер следует согласиться с постановкой задачи о необходимости реализации циклических мер до изменения фаз цикла для выравнивания циклических колебаний [1, с. 210]. Для этого М.А. Сажина правильно указывает на необходимый комплект действий сознательного управления экономикой: предвидеть, планировать, организовать, координировать и контролировать [1, с. 210]. При этом классический подход обычно признает необходимость действий после обнаружения кризиса, а не до его проявления и, как правило, не предусматривает предвидение кризиса.

Следует согласиться с позицией М.А. Сажинной о необходимости научной основы при формировании экономической политики государства. В то же время в монографии не предложен научный подход реализации поставленной задачи. Признавая важность последовательности в научном процессе формирования концепции [1, с. 213] следует отметить, что это не единственный принцип, который лежит в основе изучаемой концепции. Скорее всего, правила (относительность эффективности государственных кризисных мер, учет временного лага, мультипликативного эффекта и международных процессов) и меры, представленные М.А. Сажинной ниже в этой главе, тоже должны использоваться для формирования научной концепции, но концепции обычно основаны не только на правилах и мерах. Полное понимание концепции предложенной М.А. Сажинной затрудняет отсутствие рисунка, на котором обычно отражается взаимодействие элементов концепции.

В то же время следует поддержать позицию М.А. Сажинной в области:

- объяснения связи государственного управления на микро- и макроуровне [1, с. 210-212];
- выдвижения утверждений «государственная политика воздействия на кризис является обязательным и постоянным элементом управления рыночной экономикой» и «антикризисная

программа государства должна претворяться не только на макро-, но и на микроуровнях» [1, с. 220], подтверждающих необходимость непрерывного антикризисного управления на микро- и макроуровне. В других исследованиях предложено реализовывать непрерывное антикризисное управления либо макро- [55, 56], либо на микроуровне [57-59], а об одновременном воздействии на них не говорится;

– предложения нестандартных антикризисных мер для организаций (реинжиниринг, бенчмаркинг, слияние и поглощение, разделение и выделение, реструктуризация, государственно-частное партнерство [1, с. 215-219]). Хотя эти меры редко применяются на практике, но они имеют большой потенциал для их широкого использования в российской экономике. В то же время было бы полезно показать взаимодействие этих мер со стандартными мерами, например, путем систематизации и группировки данных мер (например, по схеме классификации схожих мер из другого исследования [60]).

В тринадцатой главе «стабильность рыночной экономики» [1, с. 221-225] она рассматривается с позиции социальной стабильности и материального благополучия граждан, предпринимателей и иных хозяйствующих субъектов; раскрыто понятие и процесс стабилизации; даны определения стабилизации экономики, стабилизации в управлении и стабильности системы; выявлены элементы стабильности (безопасность (в т.ч. экономическая безопасность), устойчивость и равновесие); взаимодействие стихийного рыночного механизма и государственного управления; функции государства по поддержанию стабильности рыночного механизма.

В этой главе М.А. Сажина неявно продвигает идею о необходимости прикладывания государством постоянных усилий по достижению стабилизации экономики для предвидения и сглаживания циклических колебаний. По сути, это означает выделение двух слоев антикризисного управления, один из которых реализуется постоянно в форме стабилизации экономики, а другой в периоды явных кризисов в виде срочных антикризисных мер. Предложенная идея весьма интересна тем, что она хорошо вписывается в теорию деловых циклов и указывает направление исследования, в рамках которого на новом уровне может быть поднят вопрос о непрерывности антикризисного управления.

В заключении монографии [1, с. 226] со многих сторон, кратко и понятно раскрывается суть кризисов. Тем не менее учитывая название монографии, представляется, что основной акцент в заключении должен быть сделан на управлении экономическими кризисами, а не на их сути.

Раздел «вопросы для размышления» [1, с. 227-229] представляет собой перечень ключевых элементов глав данной монографии, которые не сформулированы в виде вопросов. В то же время сама идея об отдельном выделении вопросов, над которыми читателю будет интересно поразмыслить и возможно изучить в своих исследованиях весьма интересная.

### **Заключение**

В завершении рецензии следует отметить высокий уровень научной новизны и практической значимости монографии М.А. Сажиной. В этой связи читателям рекомендуется изучить рецензируемую монографию для самостоятельной оценки интересных идей предложенных автором монографии, которые могут быть проверены учеными в своих исследованиях.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сажина, М. А. Управление экономическими кризисами: проблемы теории и практики: монография. Москва: ИНФРА-М, 2022. 237 с.
2. Сажина М.А., Костин С.В. Инновационный кластер как механизм поддержки малого и среднего бизнеса в кризисных условиях, вызванных пандемией COVID-19 // Вестник Московского университета. Серия 21: Управление (государство и общество). 2021. №1. С. 32-47.
3. Нуреев Р.М., Ахмадеев Д.Р. Современный кризис и его влияние на неформальную занятость в России // Journal of Economic Regulation. 2021. Т. 12. №1. С. 6-22.
4. Манушин Д.В. Оценка и совершенствование антикризисных планов в России и мире в условиях пандемии COVID-19. Специфика управления кризисом в государстве // Актуальные проблемы экономики и права. 2020. Т. 14. №4. С. 697-732.
5. Нуреев Р.М. Экономические санкции против России и российские антисанкции: издержки и выгоды конфронтации: монография / Нуреев Р.М., Бусыгин Е.Г, Гуков А.С., Екатериновская М.А., Капогузов Е.А., Мальцев В.В., Харламова М.С., Хаустова К.В., Чупин Р.И. Москва: КноРус, 2021. 252 с.
6. Нуреев Р.М. Экономические санкции против России: ожидания и реальность: монография / Нуреев Р.М., под ред., и др. Москва: КноРус, 2017. 193 с.
7. Нуреев Р.М., Бусыгин Е.Г. Экономические санкции против России: краткосрочные и среднесрочные последствия для нефтяной и газовой промышленности // Journal of Economic Regulation. 2017. Т. 8. №3. С. 6-22.
8. Манушин Д. В. Мировая санкционная экономика, санкции, контрсанкции и новая мировая валюта // Russian Journal of Economics and Law. 2022. Т. 16, № 2. С. 345–369.
9. Губин В.А. Теория и методология управления экономической системой в условиях кризисной угрозы: монография. Краснодар: Юг. 2011. 283 с.
10. Манушин Д.В. Антикризисное управление в макроэкономических системах: теоретические аспекты: монография. Казань: Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова, 2016. 268 с.
11. Сажина М.А. От либерально-демократической политики развитых стран глобального мира к государственному управлению экономическими и социальными процессами: методологические аспекты // Экономические науки. 2021. №196. С. 179-186.
12. Сажина М.А., Ильина А.А. Национальная инновационная система в условиях дестабилизации экономики // Государственное управление. Электронный вестник. 2021. №84. С. 109-128.
13. Сажина М.А. Изъяны рыночного механизма и провалы государственного управления: методологические аспекты // Экономические стратегии. 2019. Т. 21. №8(166). С. 124-133.
14. Сажина М.А. Управленческая экономика и поведенческая экономика: общее и особенное // Экономические науки. 2019. №179. С. 12-19.
15. Гореликов, К. А. Антикризисное управление: учебник для бакалавров. 5-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2022. 214 с.
16. Антикризисное управление как основа формирования механизма устойчивого развития бизнеса: монография / под ред. А.Н. Ряховской, С.Е. Кована. М.: ИНФРА-М, 2021. 169 с.
17. Антикризисное управление социально-экономическими системами: монография / А. В. Борщева, Д. А. Ермилина, М. С. Санталова, И. В. Соклакова; под. ред. М. С. Санталовой. 4-е изд. М.: Дашков и К, 2022. 236 с.
18. Антикризисное управление: учебник / под ред. И. К. Ларионова. 4-е изд. М.: ИТК «Дашков и К°», 2022. 380 с.
19. Черненко В.А., Шведова Н.Ю. Антикризисное управление: учебник и практикум для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во Юрайт, 2022. 459 с.
20. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. Антикризисное управление: учебное пособие. 4-е изд. М. : КНОРУС, 2021. 478 с.

21. Тебекин А.В., Валявский А.Ю., Лукошевичус Г.А. и др. Основы антикризисного управления: учебник. М.: Русайнс, 2020. 160 с.
22. Тебекин А.В. Перспективы развития общественного сектора экономики в условиях выхода из глобального кризиса 2020-х годов: мировой и национальный аспекты // Теоретическая экономика. 2022. №1. С. 79-93.
23. Савельева Н.К., Созинова А.А. Анализ влияния мирового финансово-экономического кризиса на трансформацию хозяйственных систем // Теоретическая экономика. 2020. №5. С. 80-86.
24. Бондаренко В.М. Новый взгляд на проблему кризисов, прогнозов и экономического роста // Теоретическая экономика. 2016. №6. С. 21-36.
25. Манушин Д.В. Современная классификация макроэкономических кризисов // Финансы и кредит. 2013. №2. С. 35-46.
26. Манушин Д.В. Новый взгляд на понятия макроэкономический и экономический кризис: общий, приоритетный и институциональный подход // Финансы и кредит. 2021. Т. 27. №10(814). С. 2282-2313.
27. Berry V.J.L. Long-wave rhythms in economic development and political behaviour. Baltimore/London: Johns Hopkins University Press, 1991.
28. Нуреев Р.М. Американский опыт выхода из Великой депрессии: уроки истории для современности // Мир новой экономики. 2013. №2. С. 11-22.
29. Аузан А.А. Переучреждение государства: общественный договор [монография]. М.: Европа, 2006. 105 с.
30. Nureev R., Latov Y. Institutionalism in a new economic history. В книге: The institutional economics of Russia's transformation. London, 2017. С. 112-125.
31. Крамин Т.В. Методология формирования системы управления стоимостью компании на основе институционального подхода // Проблемы современной экономики. 2006. №3-4(19-20). С. 143-146.
32. Агапова, И.И. Институциональная экономика: учебное пособие. М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2019. 272 с.
33. Нуреев Р.М. Россия: резервы институционального развития (как предпосылка и условие выхода из экономического кризиса) // Журнал институциональных исследований. 2009. Т. 1. №1. С. 6-19.
34. Крамин Т.В., Крамин М.В., Петрова Е.А., Воронцова Л.В. Учет влияния институциональной среды и институциональных преобразований на процесс формирования современной модели корпоративного управления в России // Актуальные проблемы экономики и права. 2010. №3. С. 43-52.
35. Григорьев Р.А., Селиверстова Н.С., Тимирясова А.В., Шабанова Л.Б. Влияние институциональных факторов на формирование социального капитала коммерческих, государственных и муниципальных организаций // Актуальные проблемы экономики и права. 2019. Т. 13. №4. С. 1753-1766.
36. Манушин Д.В. Проблемы антикоррупционного и антикризисного управления российской экономикой и меры по их решению: институциональный аспект // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. №1. С. 56-65.
37. Манушин Д.В., Нуреев Р.М. Саботаж российских чиновников и основные меры по борьбе с ним. Journal of Institutional Studies. 2022. Т. 14. №1. С. 55-69.
38. Сажина М.А. Формирование антикризисной политики государства в современных условиях финансово-экономической нестабильности // Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество). 2010. №2. С. 3-21.
39. Манушин Д.В. Уточнение понятия и структуры методологии антикризисного управления и методологии антикризисного управления макроэкономикой // Актуальные проблемы экономики и права. 2018. Т. 12. №2. С. 266-299.
40. Антикризисное управление: учебник /Под ред. Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М. 2000. 432 с.
41. Манушин Д.В. Уточнение понятия «методология» // Финансы и кредит. 2015. №41. С. 50-66.

42. Манушин Д.В. Антикризисное государственное управление российской экономикой: институциональный подход // Финансы и кредит. 2014. №3. С. 23-34.
43. Головкин М. В., Плотников В. А. Неэкономические факторы экономической безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15. № 1. С. 35-52.
44. Мещеряков Д. А. Экономические и неэкономические факторы экономической безопасности // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты: сборник научных трудов 5-й Международной научно-практической конференции. Курск. Изд-во: Юго-Западный государственный университет. 2020. С. 184-186.
45. Нуреев Р. М., Ореховский П. А. Дискуссия вокруг производительных сил (Политэкономия социализма: когнитивный тупик 1970-х) // Актуальные проблемы экономики и права. 2021. Т. 15. № 2. С. 197-214.
46. Сажина, М. А. Управление экономическими кризисами: проблемы теории и практики : монография. Москва: ИНФРА-М, 2021. 238 с.
47. Якунин В.И., Сулакшин С.С., Аверкова Н.А. и др. Политическое измерение мировых финансовых кризисов. Феноменология, теория, устранение. М.: Научный эксперт, 2012. 632 с.
48. Мальгин В.А., Крамин Т.В., Алпатова Э.С. и др. Проблемы интеграции реального и финансового секторов экономики России. Изд-во: «Познание». Казань, 2012. 200 с.
49. Манушин Д.В. Оценка антикризисных планов правительства РФ в 2015 и 2016 годах и совершенствование плана правительства РФ по обеспечению стабильного социально-экономического развития России в 2016 году // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. Т. 10. № 3. С. 5-27.
50. Манушин Д.В. Антикризисный план правительства РФ от 19 января 2017 г.: оценки, перспективы и меры по улучшению // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2017. Т. 13. № 12. С. 2291-2311.
51. Стариков Н. В. Кризи\$. Как это делается. СПб.: Питер. 2009, 148 с.
52. Симачев Ю. В., Яковлев А. А., Кузык М. Г. и др. Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики. М.: ГУ-ВШЭ, МАЦ. 2009, 64 с.
53. Глазьев С.Ю. Об антикризисной стратегии России // Российский экономический журнал. 2009. №6. С. 3-36.
54. Глазьев С.Ю. Антикризисные меры: просчеты, выводы, предложения // Экономическая наука современной России. 2009. №2. С. 45-62.
55. Манушин Д.В. Определение этапов антикризисного управления в России на макроэкономическом уровне // Экономический анализ: теория и практика. 2012. №20. С. 13-23.
56. Манушин Д.В. Современные виды государственного антикризисного управления макроэкономикой // Экономический анализ: теория и практика. 2012. №40. С. 15-27.
57. Буранова Е.А. Уточнение понятия «институциональное антикризисное управление предприятием» // Финансы и кредит. 2015. №32(656). С. 11-25.
58. Буранова Е.А. Обзор. Об антикризисном управлении на предприятии // Общество и экономика. 2016. №8. С. 111-133.
59. Буранова Е.А. Обзор и оценка этапов антикризисного управления в отечественных и зарубежных исследованиях // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2018. №2. С. 63-76.
60. Манушин Д.В. Современная классификация российских государственных антикризисных мероприятий // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2011. №2. С. 35-42.

# Thoughts about crisis management at the macro-, regional and micro-level, arising in connection with the study of M.A. Sazhina «management of economic crises: problems of theory and practice»

## **Nureev Rustem Makhmutovich**

Doctor of Economics, Professor,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

E-mail: nureev50@gmail.com

## **Manushin Dmitriy Viktorovich**

Doctor of Economics, Professor,

Kazan Innovative University. V. G. Timiryasov, Kazan, Russia.

E-mail: predmet22@mail.ru

## **Shabanova Lyudmila Borisovna**

Doctor of Economics, Professor,

Kazan Innovative University. V. G. Timiryasov, Kazan, Russia.

E-mail: Lyudmila\_shabanova555@mail.ru

**Annotation.** The proposed material provides a response to the monograph by M.A. Sazhina «Management of economic crises: problems of theory and practice», published in 2022. The authors of the response reveal the relevance of the topic of the reviewed work and the degree of study of the issue under study. The text of the work analyzes the structure of the monograph by M.A. Sazhina and gives a critical assessment of its content. As a result, it was found that the leading line of the monograph under study is an implicit promotion of a non-standard idea about the continuity of managing economic crises. The advantage of this approach is the linkage of this idea with the theory of business cycles and the disclosure of the specifics of anti-crisis management at the macro-, meso- and micro levels of the Russian economy. The reviewers emphasized the advantages of this monograph (non-standard approach to classical theories of crisis management, good structure and logical argumentation of the author of the monograph, practical applicability of the proposed anti-crisis measures, etc.), revealed its shortcomings (not mentioning a number of important elements, insufficient reliance on legal acts, implicit ideas being promoted, etc.) and suggestions for developing the key elements of this study are given. Thus, the authors of the response proposed to supplement the classification of the crisis as a form of movement; options for applying synchronous and asynchronous cyclical movement to macroeconomics are determined; the understanding of the time lag has been expanded, taking into account the strong, medium and weak inertia conditions for managing crises in the economy; it is recommended to take into account more institutional aspects than stated in the monograph; the crisis processes at Russian enterprises, disclosed in the sixth chapter of the monograph, have been substantially revised; issues related to the crises of 2007-2009 are considered more broadly, and 2014-2015 than it is done in the monograph; some implicit ideas from the monograph are formalized (including the ideas about two-layer (permanent and temporary) management of economic crises). As a result, it was concluded that the monographic study by M.A. Sazhina contains many promising ideas that can be tested by other scientists in further research.

**Keywords:** review; crisis at the micro level; the financial analysis; management of the regional crisis; macroeconomic crisis; anti-crisis management of the enterprise; anti-crisis management in macroeconomics; state management of economic crises.

# Трансформация поведенческого подхода к развитию хозяйствующих субъектов: принципы и последствия

**Ергин Сергей Михайлович** 

доктор экономических наук, доцент,

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И.Вернадского», г. Симферополь, Россия.

E-mail: yergin@rambler.ru

**Аннотация.** Предмет. Деловая этика как один из важнейших элементов поведенческого подхода приобретает формы прикладной или профессиональной этики и исследует этические принципы и морально-этические проблемы, возникающие в деловой среде.

Целью статьи является определение места деловой этики в ее влиянии на деловой успех хозяйствующих субъектов, а также предложение практических рекомендаций по недопущению получения негативных результатов их неэтичного поведения.

Методология. В контексте поведенческого подхода показаны формы деловой этики, во-первых, ориентированной на обеспечение соблюдения высших правовых и моральных норм в отношениях с людьми из бизнес-сообщества; во-вторых, основанной на экологическом менеджменте и реализуемой через институты и процессы; в-третьих, ориентированной на осуществление так называемого «хорошего» управления, включающего такие атрибуты, как участие, представительство, обсуждение, подотчетность, наделение полномочиями, социальную справедливость; в-четвертых, формирующейся как системы информационных и коммуникационных технологий; в-пятых, ориентированной на изучение дихотомии техника-мораль.

Результаты. В исследовании определены деликатные аспекты деловой этики и предлагаются некоторые практические решения и рекомендации, подчеркивающие принципы этики и последствия неэтичного поведения. Моральный облик хозяйствующего субъекта определяется последствиями его действий, которые воплощены в двенадцати этических принципах: честности, добросовестности, выполнении обещаний, верности, корректности, заботы, уважения, законности, превосходства, лидерства, репутации и нравственности, ответственности. Ранжирован уровень потерь экономических субъектов в зависимости от степени воздействия их неэтичного поведения при ведении бизнеса: от самого низкого уровня до уровня катастрофических потерь.

Область применения результатов. В статье показаны варианты влияния неэтичного поведения на результаты хозяйственной деятельности: увеличение затрат ресурсов на сокрытие своего неэтичного поведения, потеря репутации и морального облика, потеря клиентов, поставщиков и деловых отношений с другими экономическими субъектами, а также ликвидации бизнеса хозяйствующего субъекта.

Выводы. Хозяйствующий субъект, не соблюдающий один из принципов деловой этики, ставит под угрозу реализацию других принципов, что в конечном итоге может привести к ликвидации бизнеса.

**Ключевые слова:** поведенческая ориентация; деловая этика; принципы деловой этики; деловой успех; неэтичное поведение; последствия неэтичного поведения.

**JEL codes:** A13, D21, D63, L 14, L29

**Для цитирования:** Ергин, С.М. Трансформация поведенческого подхода к развитию хозяйствующих субъектов: принципы и последствия / С.М. Ергин. - DOI 10.52957/22213260\_2022\_10\_47. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №10. - С.47-56. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2022)

**DOI:** 10.52957/22213260\_2022\_10\_47

## Введение

Путь к деловому успеху в современных экономических условиях более сложен, чем когда-либо, а способность хозяйствующего субъекта адаптироваться к быстрым изменениям становится его компенсацией в борьбе за выживание на рынке. В этих суровых условиях исследования идеи деловой этики в бизнесе с учетом новых вызовов со стороны современной экономической среды

становятся важным фактором долгосрочного существования хозяйствующего субъекта на современном рынке. В рамках поведенческого подхода в экономической теории Belak J. и Rozman M.P. представили свое видение концепции деловой этики. Они определили ее как «форму прикладной этики или профессиональной этики, которая исследует этические принципы и моральные или этические проблемы, возникающие в деловой среде» [1, с. 1609]. Они считают, что данная концепция распространяется на все аспекты делового поведения как в отношении поведения отдельных индивидуумов, так и всех экономических субъектов.

В исследованиях американских экономистов, ориентированных на поведенческий подход в отношении деловой этики [2, 3], показывается, что деловая этика включает в себя обеспечение соблюдения самых высоких правовых и моральных норм в отношениях с людьми из бизнес-сообщества. Это включает в себя и самого важного человека в вашем бизнесе: клиента. Существенным фактором этического ведения современного бизнеса в последние 15 лет остается экологическое управление, осуществляемое через структуры, институты и процессы или более тонко артикулировано экологическими нормами [4, 5]. Не менее значимым условием для деловой этики, по мнению Lebel L. и др., становится понятие «хорошего» управления, которое включает в себя такие атрибуты как «...участие, представительство, обсуждение, подотчетность, расширение прав и возможностей, социальная справедливость и такие организационные особенности, как многоуровневость и полицентричность» [6, онлайн]. Появление информационных и коммуникационных технологий привело к тому, что многие случайные этические проблемы выдвинулись на передний план дебатов об исследовательской практике. В результате этика в информационно-коммуникационной сфере «...становится важным фактором и основой нескольких исследовательских ассоциаций, журналов, конференций и дискуссионных форумов, и они поднимают вопросы, которые широко освещаются – помимо научных публикаций – в социальных сетях и средствах массовой информации» [7, с. 480]. В Российской Федерации традиционно основное внимание деловая этика относилась к исследованию дихотомии техника – мораль [8-10], в рамках которой определялось разделение ответственности в рамках профессиональной деятельности «...за ненадлежащее исполнение своих профессиональных обязанностей, повлекшее в будущем причинение вреда жизни или здоровья людей» [11, онлайн]. Вместе с тем в научной литературе, ориентированной на поведенческие подходы в экономической науке, не нашли должного отражения проблемы, связанные с воздействием деловой этики на долгосрочное существование, деловой успех, рост и развитие производственных структур.

*Целью статьи* является определение места деловой этики в ее воздействии на деловой успех хозяйствующих субъектов, а также предложение практических рекомендаций по недопущению получения негативных результатов их неэтичного поведения.

### **Основная часть**

Этика относится к моральным суждениям человека о добре и зле. Решения, принимаемые экономическими субъектами, могут приниматься отдельными лицами или группами, но деловая культура влияет на всех. Решение вести себя этично является моральным и сотрудники должны решать, как им действовать в различных производственных ситуациях. Эти ситуации могут включать отказ от поступков, которые привели бы к наибольшей краткосрочной прибыли.

Этичное поведение и социальная ответственность бизнеса могут принести к значительным преимуществам, основными из которых являются:

- привлечение клиентов к продукции фирмы, тем самым увеличивая ее продажи и прибыль;
- повышение производительность труда работников;
- привлечение таких сотрудников, которые желают добросовестно работать, что снизит затраты на подбор кадров и позволит хозяйствующему субъекту получить наиболее талантливый персонал;
- привлечение стратегических инвесторов, что поддержит высокую цену акций хозяйствующего субъекта и тем самым защитит его от поглощения рейдерами.

В отличие от этих преимуществ, неэтичное поведение или отсутствие социальной

ответственности могут нанести ущерб репутации организации. Краткосрочная прибыль по сравнению с ценой потери клиента в долгосрочной перспективе смертельно опасна для бизнеса.

Этичное поведение хозяйствующего субъекта требует принятия правильных деловых решений на основе набора «этических норм». Этот кодекс этики должен учитывать:

- определение общих принципов, которые приведут к добросовестной торговой практике;
- проверку и пересмотр предпринимательскими ассоциациями основных стандартов;
- учет того, что этические вопросы не всегда дают однозначный без изъятия ответ на сложные вопросы;
- каждодневное написание конкретных тезисов, которые помогут руководству хозяйствующего субъекта принимать этические решения;
- применять этический кодекс предприятия по политикам и процедурам, чтобы определить основные правила ведения бизнеса;
- обучать своих сотрудников и членов их семей, каким образом принимать решения в отношении деловой этики.

Анализируя эти шесть правил, которые учитывают этический кодекс, мы видим, что в большинстве случаев этика больше связана с решением, а не с приобретением знаний. Это приводит к пониманию того, как процесс принятия решений может положительно повлиять на результаты деятельности хозяйствующего субъекта. Мы выделили в литературе [12, 13] четыре аспекта, связанные с процессом принятия хозяйствующим субъектом своих решений.

1. Постановка проблемы, требующей решения. Часто мы делаем выводы о ситуации, даже не уделяя время прояснению этого вопроса.

2. Рассмотрение альтернативных путей решения проблемы. У любой проблемы всегда есть более одного решения. Необходимо подумать об альтернативных возможностях, прежде чем действовать.

3. Определение последствий альтернативных решений. Существует множество различных возможных последствий выбора различных альтернатив. Руководство хозяйствующего субъекта должно думать о последствиях, которые могут возникнуть в результате их решений, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

4. Собирать больше информации, если у вас ее недостаточно, чтобы принять правильное решение. Именно политика и руководство по процедурам могут помочь сотрудникам справиться с любой проблемой.

Деловая этика должна реализовываться для обеспечения определенного уровня доверия, необходимого между потребителями, различными субъектами рынка и хозяйствующим субъектом.

Если мы рассмотрим этику с философской точки зрения, то увидим, что многие философы рассматривают этику как «науку о поведении» [14-17], включающую фундаментальные основные правила, по которым мы живем. Этика – это область науки, изучающая, что полезно для человека. Этика является требованием человеческой жизни, в рамках которой нам надо решать, как действовать. Без нее наши действия будут случайными и бессмысленными. Если мы будем использовать в хозяйственной практике рациональный этический стандарт, то сможем правильно понять цели и организовать действия для достижения наших самых важных ценностей.

С точки зрения бизнеса мы предложили рамки концепции деловой этики во времени, которая позволяет осознать, что означают разные вещи для разных людей. Обычно мы приходим к пониманию того, как правильно или как неправильно вести себя на работе, и понимаем, как поступать правильно – и с точки зрения воздействия на реализацию продуктов/услуг, и в отношениях с заинтересованными сторонами. Мы считаем, что важность деловой этики имеет решающее значение во времена фундаментальных изменений, таких как те, с которыми сегодня сталкивается бизнес. Vadastreanu A.M. и др. отмечают: «Во времена фундаментальных изменений прошлые ценности теперь подвергаются серьезному сомнению. Многие из этих ценностей больше не являются императивами, поэтому не существует четкого морального компаса, который помог бы руководству организаций преодолеть

сложные дилеммы о том, что правильно, а что нет. Возможно, самая главная роль деловой этики на рабочем месте состоит в гарантиях того, что предприниматели, находясь во времена кризиса и неразберихи, сохраняют у себя сильный моральный стержень»[18, с. 1070].

Конкурентоспособность, амбиции и инновации всегда будут самыми важными факторами делового успеха, но они должны руководствоваться фундаментальными этическими принципами. Успеха в бизнесе обычно очень трудно добиться, но очень легко потерять. В современных условиях, когда доступ к информации открыт для всех, в том числе и для клиентов, решение по выбору продукта/услуги тесно связано с наличием этой информации. Другой аспект состоит в том, что теперь у клиентов есть возможность использовать Интернет и размещать отзывы о продукте/услуге предприятия не только непосредственно ему, но и перспективным клиентам. В этом контексте то, как люди оценивают имидж хозяйствующего субъекта, становится фактором устойчивого успеха в бизнесе, так как оно основано на доверии и авторитете. Оба этих основных блага могут быть уничтожены действиями или сочтены потребителем неэтичными. Следовательно, успешные управленцы беспокоятся как об имидже, так и о своей репутации. Человек похож на дерево, а репутация на его тень. «Имидж предпринимателя – это то, чем он является на самом деле. Его репутация – это то, что люди думают о нем»[12, онлайн].

Важность репутации для хозяйствующего субъекта отражена в современных научных работах [19]. Моральный облик руководителя предприятия определяется его действиями в соответствии с 12 этическими принципами, проиллюстрированными на рисунке 1.

Первым принципом является честность. Этот принцип гласит, что необходимо быть честным во всех своих обещаниях и действиях, потому что этический принцип, к которому относятся доверие и честность, – полные противоположности к таким негативным явлениям как ложные заявления, полуправда, намеренный ввод в заблуждение, выборочные умолчания, преувеличения или использование любых иных ложных средств продвижения товаров. Для успеха всегда необходима достоверная информация, относящаяся к делу, и немедленное исправление ошибок и негативного впечатления клиентов в ходе торговли.

Второй принцип – цельность. В соответствии с этим принципом сохранение личной цельности очень важно в связи с тем, что завоевание доверия окружающих осуществляется через личную ответственность. Поддержание целостности требует мужества и внутренней силы руководителя предприятия. Неверные поступки будут обходиться ему намного дороже, чем потери от сохранения доверия клиентов.

Следующий, третий принцип – это выполнение обещаний. Экономические субъекты должны приложить все разумные усилия, чтобы реализовать все свои обещания и обязательства в полном соответствии буквы и духа договоренностей. Это позволит рационализировать свои неудачи и обдумать оправдания в случае уклонений при выполнении своих обязательств.

Четвертый принцип – это лояльность. Этические принципы придают большое значение защите и продвижению интересов и законных ожиданий клиентов и их коллег. Если в некоторых случаях принцип лояльности используется как аргумент в пользу неправильного решения, то при руководстве этическими принципами важно не ставить лояльность выше других этических принципов. Обычная ситуация такова, когда работодатель соглашается на увольнение своего работника, этические принципы обеспечивают разумное уведомление последнего о необходимости сохранения конфиденциальной информации, полученной от бывшего работодателя, и отказ участия этого работника в действиях, которые могли быть им несправедливо использованы.

Пятый принцип – корректность или стремление быть справедливым и честным во всех своих связях. Как отмечает Josephson M.: «Руководители и работники не используют свои полномочия произвольно, не обманывают и не применяют непристойные средства для получения или сохранения преимущества или для нечестного использования чужих ошибок или трудностей. Этот этический принцип демонстрирует приверженность к справедливости, ровному обращению с людьми,

терпимости и принятие разнообразия»[19, онлайн].



**Рисунок 1** – Основные принципы деловой этики

Источник: составлено автором на основе 12, 19

Шестой принцип – забота о благополучии других. Данный принцип деловой этики подразумевают демонстрацию сострадания и искренней заботы о благополучии других, стремление достичь целей бизнеса, не причиняя ущерб, а только принося доход.

Седьмой принцип – уважительное отношение ко всем. Этот этический принцип предполагает демонстрацию уважения к человеческому достоинству, самоуправлению граждан, неприкосновенности частной жизни, прав и интересов личности, уважения и самоуважения ко всем людям независимо от их пола, возраста, религии, расового или национального происхождения.

Следующий, восьмой принцип ассоциируется с уважением к закону. Этот принцип деловой

этики направлен на выполнение гражданами всех законов, правил и положений при реализации хозяйственной практики.

Девятый принцип – стремление к совершенству. Руководители, ориентированные на этическое совершенство при выполнении своих обязанностей, неизменно повышают компетентность во всех сферах экономической деятельности.

Лидерство – десятый принцип деловой этики. Лидерство – пример соблюдения этики и чести. Принцип этики, основанный на лидерстве, предполагает реализацию своих прав и выполнение своих обязанностей, стремление быть образцом для подражания в отношении собственного этического поведения.

Одиннадцатый принцип – мораль и репутация. Руководители по этике осознают значительность своей репутации, а также значимость поддержания гордости и силы духа персонала предприятия.

Последний, двенадцатый принцип – ответственность. Данный принцип деловой этики указывает, что лица, принимающие решения, принимают на себя полную ответственность за соблюдение моральных принципов при реализации своих решений и устранении собственных недоработок.

Есть несколько основных принципов, которые организация должна учитывать, чтобы получать долгосрочные выгоды. Эти принципы в некотором роде между собой связаны, поэтому, если не соблюдается один из принципов, то это ставит под угрозу другие. Если, например, руководитель предприятия не соблюдает закон, он не может быть честным и/или целостным, а также страдает его репутация и моральный дух. Мы предложили на рисунке 2, четкое представление об уровнях возможных последствий неэтичного поведения, которое в конечном итоге может привести к ликвидации бизнеса.



**Рисунок 2** – Уровни воздействия неэтичного поведения хозяйствующего субъекта на ведение бизнеса

Источник: составлено автором на основе 20-22

Большой риск неэтичного поведения заключается в том, что его последствия взаимосвязаны и, как видно из рисунка, одно следствие влечет за собой другое, и в итоге это может нанести ущерб для хозяйствующего субъекта, и, как мы подчеркнули выше, краткосрочные выгоды в большинстве случаев по величине будут значительно меньше долгосрочных последствий неэтичного поведения.

В текущем экономическом контексте нарушение принципов деловой этики является таким решением, которое может принести краткосрочную выгоду, но в долгосрочном периоде это решение будет представлять собой источник постоянных угроз и расходов.

Большая часть этих расходов связана с сокрытием неэтичного поведения. В большинстве случаев скрыть неэтичную практику невозможно, и часть правды выйдет наружу, что повлияет на известность и репутацию руководителя, организацию в целом. Подмочив репутацию, хозяйствующий субъект, очевидно, потеряет различных клиентов и деловых партнеров и, в конце концов, будет ликвидирован.

### **Выводы.**

В последние годы конкурентоспособность бизнес-среды резко изменилась. Экономические субъекты начинают терять свои доли рынка, которые затовариваются теми, кто может производить высококачественную продукцию по более низкой цене и с большим разнообразием. В условиях глобализации развиваются сложные формы международных связей. В этом контексте деловая этика становится чувствительным элементом, воздействующим на деловой успех, к которой необходимо относиться серьезно и хорошо понимать. Потребность в этическом поведении всех вовлеченных сторон проистекает также с точки зрения эволюции человека, учитывая, что справедливая конкуренция приносит больше инновационных идей и больше преимуществ для экономических субъектов и их клиентов.

Описанное в статье изыскание вносит определенный вклад в существующие эмпирические исследования деловой этики. Оно показывает, как ориентация на добродетель влияет на практику управления и как понимание определенных добродетелей может помочь в принятии оптимальных решений как с этической точки зрения, так и в отношении долгосрочного успеха в бизнесе. На основе данного тематического исследования в этой статье делается вывод о том, что осознание хозяйствующим субъектом важности внедрения деловой этики может иметь существенное влияние на его долгосрочное существование, деловой успех, рост и развитие.

Современное этическое поведение экономических субъектов требует сознательного и позитивного отношения к планированию основных ценностей, культуры, этики, норм и организационного климата таким образом, чтобы стимулировать такие бизнесы, которые существенно повлияют на долгосрочное развитие и деловой успех.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Belak J., Rozman M.P. Business ethics from Aristotle, Kant and Mill's perspective // *Kybernetes*. 2012. Volume: 41, Issue: 10. P. 1607-1624. URL: <https://doi.org/10.1108/03684921211276783> (дата обращения 15.05.2022).
2. Strobel M., Tumasjan A., Welp I. Do Business Ethics Pay Off? The Influence of Ethical Leadership on Organizational Attractiveness // *Zeitschrift fur Psychologie-Journal of Psychology*. 2010. Volume 218, Issue 4. P. 213-224. URL: <https://doi.org/10.1027/0044-3409/a000031> (дата обращения 15.05.2022).
3. Fassin Y. Innovation and ethics ethical considerations in the innovation business // *Journal of Business Ethics*. 2000. Volume 27, Issue 1-2. P. 193-203. URL: [https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-94-011-4311-0\\_19](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-94-011-4311-0_19) (дата обращения 05.06.2022).
4. Weiss T.G. The politics of humanitarian ideas // *Security Dialogue*. 2000. Volume 31(1). P. 11-23. URL: [doi 10.1177/0967010600031001002](https://doi.org/10.1177/0967010600031001002) (дата обращения 05.06.2022).
5. Sampford C. Environmental governance for biodiversity // *Environmental Science and Policy*. 2002. Volume 5. P. 79-90. URL: [doi 10.1016/S1462-9011\(02\)00027-8](https://doi.org/10.1016/S1462-9011(02)00027-8) (дата обращения 05.06.2022).
6. Lebel L., Anderies J., Campbell B., Folke C. Governance and the capacity to manage resilience in regional social-ecological systems et al. 2006. Volume 11(1): Issue 19. (online) URL: <http://www.ecologyandsociety.org/vol11/iss1/art9/> (дата обращения 05.06.2022).
7. Johanson G. Ethical research practices / *Research Methods (Second Edition)*. – Information, Systems, and Contexts ; [Kirsty Williamson, Graeme Johanson editors]. Chandos Publishing. 2018. P. 479-503. URL: <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-102220-7.00020-0> (дата обращения 05.06.2022).
8. Воронин А.А. Техника и мораль. – М.: АСТ, 2001. 208 с.
9. Горохов В.Г. Философия техники и инженерная этика // *Этика инженера: через понимание к воспитанию. Ведомости прикладной этики*. Вып. 42 / под ред. В.И. Бакштановского, В.В. Новоселова. Тюмень: НИИ ПЭ, 2013. С. 59-60.
10. История, философия и методология науки и техники: учебник для магистров / Н.Г. Багдасарьян, В.Г. Горохов, А.П. Назаретян / Под общ. ред. Н.Г. Багдасарьян. М.: Изд-во «Юрайт», 2014. 383 с.
11. Кодекс профессиональной этики инженера. Ассоциация инженерного образования России. URL: <https://www.tltsu.ru/instituty/institut-mashinostroeniya/engineering-code-of-ethics.php> (дата обращения 05.06.2022).
12. Gebler D. Business ethics and social responsibility / David Gebler // *Business Resources*. 2022. URL: <http://managementhelp.org/businessethics> (дата обращения 05.06.2022).
13. Ethical business practices a cadbury schweppes case study // *Business Case Studies*. 2015. URL: <http://businesscasestudies.co.uk/cadbury-schweppes/ethical-business-practices/the-importance-of-ethics-in-business.html#axzz3yртtпaxx> (дата обращения 05.06.2022).
14. Макинтайр А. После добродетели: Исследования теории морали; [пер. с англ. В.В. Целищева]. М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2000. 384с.
15. Богомолов А.С. Античная философия: Учебник. 2 изд. М.: Высш. шк., 2006. 390 с.
16. История философии: Запад–Россия–Восток (Книга третья: Философия XIX – XX в.). 2-е изд.; [под ред. проф. Н. В. Мотрошиловой и проф. А.М. Руткевича]. М.: «Греко-латинский кабинет» Ю.А. Шичалина, 1999. 448 с.
17. Деева Н.В. Этические аспекты общественного договора в России // *Власть*. 2015. №7. С. 131-133. URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_23930957\\_76609780.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_23930957_76609780.pdf) (дата обращения 05.06.2022).
18. Vadastreanu A.M., Maier D., Maier A. Is the Success Possible in Compliance with Ethics and Deontology in Business? // *Procedia Economics and Finance*. 2015. Volume 26. P. 1068-1073. URL: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00931-4](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00931-4) (дата обращения 05.06.2022).
19. Josephson M. Twelve ethical principles for business executives. 2015. URL: <http://josephsoninstitute.org/business/blog/2010/12/12-ethicalprinciples-for-business-executives> (дата обращения 08.12.2021).

20. Grace D., Cohen S. Business ethics, Third Edition. Oxford. Oxford University Press, 2005.
21. DuBrin Andrew Essentials of management, Boston, USA. Cengage Learning, Inc., 2008.
22. Audi R. Virtue Ethics as a Resource in Business. Business Ethics Quarterly, 2012.

# Transformation of the behavioral approach to the development of business entities: principles and consequences

**Ergin Sergei Mihaylovich**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russia.

E-mail: yergin@rambler.ru

**Annotation.** Subject. Business ethics, as one of the most important elements of the behavioral approach, takes the form of applied or professional ethics and explores the ethical principles and moral and ethical problems that arise in the business environment.

The purpose of the article is to determine the place of business ethics in its impact on the business success of business entities, as well as to offer practical recommendations for preventing negative results of their unethical behavior.

**Methodology.** In the context of the behavioral approach, the forms of business ethics are shown, firstly, focused on ensuring compliance with the highest legal and moral standards in relations with people from the business community; secondly, based on environmental management and implemented through institutions and processes; thirdly, focused on the implementation of the so-called «good» management, including such attributes as participation, representation, discussion, accountability, empowerment, social justice; fourthly, emerging as a system of information and communication technologies; fifth, focused on the study of the technique-morality dichotomy.

**Results.** The study identifies sensitive aspects of business ethics and offers some practical solutions and recommendations that highlight the principles of ethics and the consequences of unethical behavior. The moral image of a business entity is determined by the consequences of its actions, which are embodied in twelve ethical principles: honesty, conscientiousness, keeping promises, fidelity, correctness, care, respect, legality, superiority, leadership, reputation and morality, responsibility. The level of losses of economic entities is ranked depending on the degree of impact of their unethical behavior when doing business: from the lowest level to the level of catastrophic losses.

**Scope of the results.** The article shows the options for the impact of unethical behavior on the results of economic activity: an increase in the cost of resources to hide one's unethical behavior, loss of reputation and moral character, loss of customers, suppliers and business relationships with other economic entities, as well as the liquidation of the business of a business entity.

**Conclusions.** A business entity that does not comply with one of the principles of business ethics jeopardizes the implementation of other principles, which may ultimately lead to the liquidation of the business.

**Keywords:** behavioral orientation; business ethics; principles of business ethics; business success; unethical behavior; consequences of unethical behavior

# Проявление эффекта малой коалиции в действиях большого коллектива. Часть 2

Цуриков Владимир Иванович 

доктор экономических наук, профессор,

ФГБОУ ВО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», г. Кострома, Российская Федерация.

E-mail: tsurikov@inbox.ru

Скаржинская Елена Матвеевна 

доктор экономических наук, профессор,

ФГБОУ ВО «Костромской государственный университет», г. Кострома, Российская Федерация.

E-mail: yelena.skarzhinsky@gmail.com

**Аннотация.** Статья посвящена теоретическому анализу проблем, возникающих перед коллективом, члены которого своими индивидуальными усилиями создают общую стоимость и получаемый совокупный доход распределяют между собой в заранее оговоренных относительных долях. Предполагается, что каждый член коллектива стремится к максимуму своего индивидуального выигрыша, а функция совокупного дохода, возрастающая по размерам усилий каждого участника, удовлетворяет закону убывающей отдачи. Исследуются возможности участников коллективных действий для выхода из ловушки неэффективного равновесия по Нэшу, в которую коллектив попадает в результате автономного выбора размеров усилий, и достижения предпочтительного по Парето исхода. Необходимая для улучшения результатов коллективных действий кооперация агентов затруднена в многочисленном коллективе вследствие дефицита межличностного доверия, но возможна в малой группе (коалиции). Показано, что осуществление коалиционной стратегии, направленной на максимизацию коалиционного выигрыша, приводит к возрастанию индивидуальных выигрышей всех членов коллектива. Анализируются стратегии агентов, избегающих риска и стремящихся к максимуму гарантированного выигрыша.

**Ключевые слова:** коллективные действия; равновесие Нэша; коалиция; Парето-предпочтительный исход; гарантированный выигрыш; положительная экстерналия.

**JEL codes:** C31, D23, D61, D62

**Для цитирования:** Цуриков, В.И. Проявление эффекта малой коалиции в действиях большого коллектива. Часть 2 / В.И. Цуриков, Е.М. Скаржинская. - DOI 10.52957/22213260\_2022\_10\_57. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №9. - С.57-68. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2022)

**DOI:** 10.52957/22213260\_2022\_10\_57

## Введение

Статья представляет собой вторую часть нашей работы, посвященной эффекту коалиции в многочисленном коллективе, члены которого своими индивидуальными усилиями создают общую стоимость. Предполагается, что получаемый совокупный доход члены коллектива распределяют между собой в заранее оговоренных относительных долях. Каждый участник стремится к максимуму своего индивидуального выигрыша. Эти условия совпадают с теми, которые положены в основу известной модели Бенгта Хольстрёма [1]. Отметим, что в этой работе в отличие от нашей рассматриваемый коллектив предстает в виде аморфной, однородной, рыхлой группы, не способной к самоорганизации и самоуправлению и нуждающейся в принципале, который примет на себя все риски.

Напомним используемые обозначения и условия, которыми удовлетворяет функция совокупного дохода:  $n$  – численность коллектива;  $\sigma_i$  – денежный эквивалент усилий, прилагаемых агентом  $i$ ;  $\alpha_i$  – относительная доля  $i$ -го агента в совокупном доходе;  $D=D(\sigma_1 \dots \sigma_n)$  – дважды дифференцируемая функция совокупного дохода, обладающая при всех  $\sigma_i > 0$  следующими свойствами.

1. Возрастает по каждой переменной, строго выпукла вверх и, соответственно, удовлетворяет закону убывающей отдачи:

$$\frac{\partial D}{\partial \sigma_i} > 0; \frac{\partial^2 D}{\partial \sigma_i^2} < 0, \quad i = 1, \dots, n \quad (1)$$

2. Удовлетворяет условиям:

$$\lim_{\sigma_i \rightarrow 0} \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = \infty, \quad \lim_{\sigma_i \rightarrow \infty} \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 0 \quad (2)$$

Кроме этих условий, являющимися стандартными в неоклассической экономической теории для функций дохода или полезности, мы предполагаем выполнение условий комплементарности усилий:

$$\frac{\partial^2 D}{\partial \sigma_i \partial \sigma_k} > 0 \quad \text{при } i \neq k \quad (3)$$

Условия (3) означают, что с ростом объема усилий, прилагаемых агентом  $i$ , увеличивается предельный доход по усилиям агента  $k$ , где  $k=1, \dots, n$ .

Величина усилий, осуществляемых членами коллектива, рассматривается в качестве издержек. Поэтому выигрыш (чистый доход)  $U_i$  агента  $i$  равен:

$$U_i = \alpha_i D - \sigma_i \quad (4)$$

Предполагается, что каждому члену коллектива известна функция дохода и правило его распределения, т.е. доли  $\alpha_i$ . Так как все члены коллектива осуществляют свои усилия в едином временном интервале, то размеры усилий своих партнеров каждый агент может узнать только по завершении этого интервала. В своем стремлении к максимуму своего выигрыша каждый агент выбирает объем прилагаемых им усилий.

Отметим, что условие положительной зависимости между объемами усилий разных членов команды, уже использовалось в математических моделях, посвященных анализу коллективных действий. Например, в работе [2] авторы включили в функцию полезности одного из двоих участников отрицательное слагаемое, пропорциональное квадрату отклонения величины его собственных усилий от величины усилий партнера. Поэтому этот агент в стремлении снизить разрыв между размерами их усилий и тем самым повысить свою полезность следует за своим партнером как за лидером. В литературе отмечаются многочисленные свидетельства существования зависимости просоциального поведения от убеждений, а также того сильного влияния, которое способен оказывать на эти убеждения своим поведением лидер, как образец для подражания [3].

В настоящей статье мы не используем предположение о позитивной роли поведения лидера. Подобно авторам работ [4-5] мы исходим из того, что зависимость стратегий некооперированных агентов и членов коалиции обусловлена только условием комплементарности (3) усилий членов коллектива и стремлением каждого из них к максимуму своего выигрыша. Однако в отличие от работы Жерве и Гольдштейна [4], в которой улучшение по Парето обусловлено неадекватной оценкой одним из агентов эффективности собственных усилий и, соответственно, нерациональным поведением, мы считаем членов коллектива рациональными агентами. Если в работе Кима [5] важная роль в организации коллективных действий принадлежит принципалу, то в нашей модели все агенты равноправны.

Наиболее простая ситуация складывается в том случае, в котором каждый член коллектива автономно, без какого-либо согласования со своими партнерами выбирает уровень собственных усилий. В этом случае условие максимального значения выигрыша агента  $i$  имеет вид:

$$\alpha_i \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 1, \quad i = 1, \dots, n \quad (5)$$

Эта система уравнений имеет единственное решение, обозначенное нами как  $\sigma_1 \dots \sigma_n$ . Точка  $N(\sigma_1 \dots \sigma_n)$  отвечает единственному равновесному по Нэша исходу  $N$ , являющимся неэффективным по Парето [6]. Обозначим эту игру, приводящую коллектив к равновесию Нэша, через  $G$ , а выигрыш агента  $i$  – через  $U_i^N$ , где  $i=1, \dots, n$ .

Для достижения любого Парето-предпочтительного исхода необходима координация действий. Заметим, что как видно из выражения для выигрыша (4) и свойства (1), величина выигрыша каждого агента неограниченно возрастает по мере роста усилий, прилагаемых его партнерами. Соответственно, чем больше усилий осуществляют его партнеры, тем ему выгодней. А вот собственные усилия каждому агенту наиболее выгодно осуществить в ограниченном объеме, а именно в том объеме, при котором величина его индивидуального предельного дохода, согласно (5), равна величине предельных издержек (в нашем случае – единице). Это различие в интересах наряду с существованием зависимости эффективности усилий каждого агента от величины усилий любого другого создает риски осуществления избыточных усилий вследствие неправильной оценки объема усилий, которые намериваются осуществить остальные агенты. Поэтому каждый член коллектива опасается проявления коварства со стороны своих партнеров.

Если коллектив достаточно многочисленный, то существование необходимого уровня доверия между всеми его членами, позволяющего не опасаться оппортунистического поведения партнеров, крайне маловероятно [7]. Отметим, что роль состава группы на нормы поведения ее членов анализируется в полевых и лабораторных исследованиях Элиноор Остром [8]. Вопросы зависимости эффективности коллективных действий рассматриваются в работах [9-12]. Проблема сдерживания оппортунистического поведения в коллективе исследуется в работах [13-16].

Исходя из результатов этих работ, мы с полным на то основанием можем предположить возможность образования в многочисленном коллективе достаточно малой коалиции, в которой между всеми ее членами сложится такое доверие, что проблема морального риска утратит свою актуальность, и члены коалиции окажутся способными для координации своих усилий в целях максимизации не собственных индивидуальных выигрышей, а выигрыша коалиционного.

Используем следующие обозначения:  $I$  – множество членов коллектива;  $C$  – множество членов коалиции,  $NC=I \setminus C$  – множество некооперированных агентов. Предполагается, что члены коалиции стремятся к максимуму коалиционного выигрыша

$$U^C = \sum_{i \in C} (\alpha_i D - \sigma_i) = \alpha_C D - \sum_{i \in C} \sigma_i \quad (6)$$

где  $\alpha_C = \sum_{i \in C} \alpha_i$  – относительная доля в совокупном доходе всех членов коалиции. Условия максимума коалиционного выигрыша имеют вид:

$$\alpha_C \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 1, \quad i \in C \quad (7)$$

С условиями (7) игра  $G$ , в которой каждый член коллектива стремится к максимуму собственного индивидуального выигрыша, превращается в другую игру  $G_C$ , в которой коалиция, реализующая свою коалиционную стратегию, стремится как единый (агрегированный) агент максимизировать или, по крайней мере, повысить свой коалиционный выигрыш.

Если бы вместо условий комплементарности усилий (3) функция дохода удовлетворяла условиям отсутствия всякой связи между усилиями членов коллектива, т.е. удовлетворяла условиям  $\frac{\partial^2 D}{\partial \sigma_i \partial \sigma_k} = 0$

при  $i \neq k$ , то уравнения (7) однозначно и для любого случая определяли бы те объемы усилий, которые должны приложить члены коалиции для получения максимального коалиционного выигрыша. Но в условиях (3) решение системы (7) зависит от усилий, прилагаемых некооперированными агентами. Поэтому каждый агент при выборе размеров усилий, которые он намеривается приложить,

обязательно должен учитывать объемы усилий, которые приложат его партнеры. Знать их до момента завершения временного интервала, в котором осуществляются усилия, он не может, и поэтому его выбор зависит от его представлений о намерениях партнеров.

В первой части статьи мы подробно рассмотрели несколько вариантов игры, исходы которых существенно различаются между собой только потому, что члены коллектива при выборе размеров своих усилий руководствовались разными критериями и/или разными представлениями о намерениях партнеров.

Если бы члены коалиции полностью доверяли некооперированным агентам, а те в свою очередь, – членам коалиции, и все члены коллектива об этом знали, а также знали бы, что всем это известно, то они осуществили бы свои усилия в размерах, удовлетворяющих условиям:

$$\alpha_c \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 1, \quad i \in C \quad (8)$$

$$\alpha_j \frac{\partial D}{\partial \sigma_j} = 1, \quad j \in NC \quad (9)$$

При выполнении условий (8)-(9) достигают своих максимальных значений и коалиционный выигрыш, и индивидуальные выигрыши всех некооперированных агентов. Соответствующий исход, обозначенный нами как  $N_c$ , является равновесным по Нэшу в игре  $G_c$ , в которой коалиция как единый (агрегированный) агент, стремится к максимуму своего коалиционного выигрыша. Усилия участников данной игры обозначим через  $\sigma_i^{Nc}$ , а значения индивидуальных выигрышей –  $U_i^{Nc}$ , где  $i \in I$ . Отметим, что для усилий и выигрышей в этой игре справедливы неравенства:  $\sigma_i^{Nc} > \sigma_i^N$ ,  $U_i^{Nc} > U_i^N$ .

В первой части статьи показано, что если не все члены коллектива испытывают друг к другу доверие, то этот исход в одновременной однократной игре достигнут не будет. Любой некооперированный агент  $j$ , опасаящийся получить из-за оппортунистического поведения того или иного члена коллектива выигрыш в размере ниже  $U_j^N$ , гарантированного ему в игре автономных агентов с исходом  $N$ , склонен проявить осторожность и осуществить свои усилия в объеме  $\sigma_j^N$ . Такой выбор гарантирует ему получение выигрыша в размере не ниже  $U_j^N$ . При этом если хотя бы один из членов коллектива, например, агент  $k$ , осуществит свои усилия в размере  $\sigma_k > \sigma_k^N$ , то выигрыш агента  $j$  превысит  $U_j^N$ .

С другой стороны, члены коалиции тоже рискуют, осуществляя свои усилия в размере  $\sigma_i > \sigma_i^{Nc}$ ,  $i \in C$ . Потому что, если хотя бы один некооперированный агент, например агент  $j$ , осуществит свои усилия в размере  $\sigma_j > \sigma_j^N$ , то коалиционный выигрыш не достигнет своего максимального значения. Если же таких агентов окажется достаточно много, то величина коалиционного выигрыша может оказаться даже ниже суммы выигрышей, получаемых членами коалиции в бескоалиционной игре автономных агентов:  $U^{Nc} < \sum_{i \in C} U_i^N$ .

Как было отмечено в первой части статьи, недостаток доверия членов коллектива друг к другу может возмещаться их личным опытом сотрудничества, который они могут получить в неоднократно повторяющейся игре.

### Повторяющаяся коалиционная игра

#### 1. Некоторые варианты впервые осуществляемой коалиционной игры

Самым надежным для всех членов коллектива является тот вариант игры, в котором все они, еще не имеющие опыта коалиционной игры, проявляют максимальную осторожность. В этом варианте члены коалиции выбирают свои усилия в предположении, что все некооперированные агенты осуществят свои усилия в размерах  $\sigma_j > \sigma_j^N$ . Соответственно, члены коалиции выбирают объемы своих усилий из условий:

$$\alpha_c \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 1, i \in C \tag{10}$$

$$\sigma_j = \sigma_j^N, j \in NC \tag{11}$$

Предположим, что члены коалиции правильно угадали намерения некооперированных агентов и те, действительно, осуществили свои усилия в объемах (11). Обозначим соответствующее решение системы (10)-(11) как:  $\sigma_i = \sigma_i^{(1)}$ ,  $\sigma_j = \sigma_j^{(N)} = \sigma_j^{(1)}$ , где  $i \in C$ ,  $j \in NC$ . Отметим, что в данной игре некооперированные агенты осуществляют свои усилия в тех размерах, при которых их выигрыши достигают максимальных значений в бескоалиционной игре  $G$  автономных агентов и, соответственно, удовлетворяют системе уравнений (5). В этом состоит сходство между данной игрой и аналогичной в условиях отсутствия комплементарности усилий. В этих обеих коалиционных играх усилия членов коалиции превышают их усилия в бескоалиционной игре  $G$ , а индивидуальные выигрыши, достаемые членам коллектива в этих коалиционных играх, выше,  $U_i^N$  где  $i \in I$ .

Значения выигрышей всех членов коллектива в игре, в которой их усилия определяются условиями (10-11), обозначенные нами как  $U_i^{(1)}$ , где  $i \in I$ , удовлетворяют следующим неравенствам:  $U_i^N U_i^{(1)} < U_i^{NC}$ . Напоминаем, что члены коалиции в случае получения более высокого коалиционного выигрыша, всегда распределяют его так, что возрастает индивидуальный выигрыш каждого ее члена. А выигрыш коалиции в данном случае превышает, как показано в первой части статьи, ее выигрыш  $U^N$ , достигаемый в игре  $G$  автономных агентов с исходом  $N$ , и ниже выигрыша  $U_i^{NC}$ , получаемого в коалиционной игре с равновесием Нэша  $N_c$ , в силу того, что усилия некооперированных агентов  $\sigma_j^{(1)} = \sigma_j^N < \sigma_j^{NC}$ .

Выигрыши всех некооперированных агентов превосходят гарантированные выигрыши  $U_i^N$  в силу того, что усилия членов коалиции  $\sigma_j^{(1)} < \sigma_j^N$ . Это возрастание выигрышей некооперированных агентов относительно их выигрышей в игре с исходом  $N$ , в которой они осуществляют свои усилия в тех же объемах  $\sigma_j = \sigma_j^N$ , обусловлено исключительно дополнительными положительными экстерналиями, порождаемыми усилиями членов коалиции. Можно сказать, что в коалиционной игре с условиями (10)-(11) некооперированные агенты получают дополнительный выигрыш как безбилетники (на халяву).

Как видим, исход, достигаемый в коалиционной игре, отвечающей условиям (10)-(11), доминирует над исходом  $N$ , но сам не является равновесным по Нэшу, так как любой некооперированный агент может увеличить свой выигрыш, если выберет размер своих усилий с учетом усилий членов коалиции. Иначе говоря, если члены коалиции осуществят свои усилия в размерах  $\sigma_j = \sigma_j^{(1)}$ , отвечающих условиям (10)-(11), а все некооперированные агенты, кроме агента  $k$ , осуществят усилия в объемах  $\sigma_j = \sigma_j^N$ , то некооперированный агент  $k$  максимизирует свой выигрыш, осуществив свои усилия в размере, удовлетворяющем условиям:

$$\alpha_k \frac{\partial D}{\partial \sigma_k} = 1, \sigma_i = \sigma_i^{(1)}, \sigma_j = \sigma_j^N, i \in C, j \in NC \setminus \{k\} \tag{12}$$

Исход этой игры также неравновесный, так как теперь максимального значения достигает выигрыш только агента  $k$ . Только этому агенту удалось найти оптимальный размер своих усилий в результате правильной оценки намерений всех остальных членов коллектива. Коалиционный выигрыш в этом случае не достигает максимального значения в силу выбора усилий членов коалиции из условий (11) без учета того, что агент  $k$  выбирает размер своих усилий из условий (12). Тем не менее, исход этой игры в силу того, что  $\sigma_k = \sigma_k^N$ , доминирует по Парето над исходом игры, в которой выполняются все условия (10)-(11), но остается доминируемым равновесным исходом  $N_c$ .

Если бы намерения коалиции максимизировать коалиционный выигрыш учли несколько некооперированных агентов, а не только агент  $k$ , то выигрыши всех членов коллектива стали бы еще больше. Однако следует отметить, что даже в том случае, в котором все некооперированные агенты

поступили бы как агент  $k$  с целью максимизировать свои индивидуальные выигрыши, равновесный исход  $N_c$  остался бы недостижимым.

Действительно, предположим, что члены коалиции, проявив максимальную осторожность, осуществили свои усилия в размерах  $\sigma_i = \sigma_i^{(1)}$ , отвечающих условиям (10)-(11), а каждый из некооперированных агентов, правильно оценив это намерение членов коалиции, осуществил свои усилия в размере, отвечающем условиям (12). Из условий (12) следует, что теперь каждый некооперированный агент определяет размер своих усилий в предположении, что все остальные некооперированные агенты осуществят свои усилия в размерах  $\sigma_k = \sigma_k^N$ , а не в размерах, удовлетворяющих условиям:

$$\alpha_j \frac{\partial D}{\partial \sigma_j} = 1, \sigma_i = \sigma_i^{(1)}, i \in C, j \in NC \quad (13)$$

Соответственно, усилия каждого из некооперированных агентов окажутся недостаточными для достижения максимального выигрыша. Тем не менее, исход этой игры окажется доминирующий по Парето над исходом той игры, в которой стратегию (12) применил только один некооперированный агент.

Даже если бы все некооперированные агенты исходили в выборе размера своих усилий из условий (13), а не (12), то и в этом случае равновесие в коалиционной игре оказалось бы недостижимым. Для достижения равновесного исхода  $N_c$  необходимо не только, чтобы все некооперированные агенты поверили в намерения членов коалиции максимизировать коалиционный выигрыш, и не только, чтобы все они имели уверенность в том, что каждый некооперированный агент поверил коалиции. Необходима также уверенность членов коалиции во всем этом, а также в том, что всем некооперированным агентам это известно, как и всем членам коалиции.

Фактически, коалиция, члены которой первыми (в первой игре) осуществляют свои усилия в размере  $\sigma_i = \sigma_i^N$ , играет роль лидера, стимулируя всех остальных членов коллектива к повышению объема прилагаемых ими усилий. Если при этом некооперированные агенты испытывают к членам коалиции достаточно глубокое доверие, и им всем об этом хорошо известно, то они, только узнав об образовании коалиции, уже в первой игре, т.е. еще до получения опыта коалиционной игры, могут осуществить свои усилия в размерах, удовлетворяющих условиям (13). Если такое доверие испытывает только один из некооперированных агентов, то реализуется игра, удовлетворяющая условиям (12). Рассматривать все варианты не имеет смысла, поэтому будем исходить из предположения, что как члены коалиции, так и все некооперированные агенты проявляют максимальную осторожность и при выборе размеров своих усилий учитывают не слова, обещания и репутацию, а только реальные дела и стремление каждого агента к максимальному гарантированному выигрышу.

Соответственно, будем считать, что в первой игре все члены коллектива осуществили свои усилия в размерах, определяемых системой (10)-(11). По завершении этой игры некооперированные агенты убеждаются в том, что все члены коалиции осуществили свои усилия в размерах  $\sigma_i^{(1)} = \sigma_i^N$ , в результате чего, во-первых, повысился выигрыш каждого члена коллектива относительно его выигрыша в исходе  $N$ , а, во-вторых, их выбор собственных усилий в объемах  $\sigma_i^N$  оказался не оптимальным. Соответственно, результаты первой коалиционной игры можно охарактеризовать соотношениями:

$$\sigma_i^{(1)} > \sigma_i^N, \sigma_j^{(1)} = \sigma_j^N, U_i^N < U_i^{(1)} < U_i^{Nc}, U_j^N < U_j^{(1)} < U_j^{Nc}, i \in C, j \in NC \quad (14)$$

## 2. Некоторые закономерности повторений коалиционной игры

Так как выигрыш каждого члена коллектива в первой коалиционной игре оказался выше чем в игре  $G$  с исходом  $N$ , то членам коалиции не выгодно при повторении аналогичной игры осуществлять свои усилия в меньших объемах. Следовательно, в повторной игре некооперированные агенты в выборе своих усилий могут уверенно исходить из того, что члены коалиции приложат свои усилия

в объемах не ниже  $\sigma_i^{(1)}$ . Соответственно, некооперированные агенты, проявляя осторожность, в повторной игре будут осуществлять свои усилия в объемах, удовлетворяющих следующим условиям:

$$\alpha_j \frac{\partial D}{\partial \sigma_j} = 1, \sigma_i = \sigma_i^{(1)}, i \in C, j \in NC \quad (15)$$

Так как  $\sigma_i = \sigma_i^{(1)} > \sigma_i^N$ , то в этой (второй) игре все некооперированные агенты осуществляют усилия в объемах  $\sigma_j = \sigma_j^{(2)} > \sigma_j^N$ . Если все члены коалиции также проявят максимальную осторожность и действительно осуществят свои усилия в размерах  $\sigma_i = \sigma_i^{(1)}$ , то в силу повышения уровня усилий некооперированных агентов выигрыши всех членов коллектива возрастут:  $U_i^{(2)} > U_i^{(1)}$ . Все некооперированные агенты, как видно из (15), получают максимальные индивидуальные выигрыши. А вот коалиционный выигрыш в этом случае не достигнет своего максимального значения, так как, согласно (10)-(11), усилия членов коалиции в размерах  $\sigma_i = \sigma_i^{(1)}$  удовлетворяют условиям максимального значения коалиционного выигрыша при усилиях некооперированных агентов в размерах  $\sigma_j = \sigma_j^N$ , а не в размерах  $\sigma_j = \sigma_j^{(2)} > \sigma_j^N$ .

Если бы члены коалиции выбрали свои усилия из условий, что некооперированные агенты, утя результаты предыдущей игры, осуществят свои усилия в объемах  $\sigma_j = \sigma_j^{(2)}$ , то коалиционный выигрыш достиг бы своего максимального значения, а вот выигрыши некооперированных агентов в этих условиях не достигли бы своих максимумов. Хотя, надо отметить, что исход такой игры оказался бы Парето-предпочтительным относительно исхода в игре, отвечающей условиям (15). Результаты исхода второй коалиционной игры, удовлетворяющей условиям (15), можно записать в виде:

$$\sigma_i^{(2)} = \sigma_i^{(1)}, \sigma_j^{(2)} > \sigma_j^{(1)}, U_i^{(1)} < U_i^{(2)} < U_i^{NC}, U_j^{(1)} < U_j^{(2)} < U_j^{NC}, i \in C, j \in NC \quad (16)$$

Так как индивидуальные выигрыши всех членов коллектива во второй игре оказались выше, чем в первой, то никому из агентов не выгодно в следующей (третьей) игре снижать уровень своих усилий. Поэтому в третьей коалиционной игре члены коалиции будут исходить из предположения, что некооперированные агенты приложат усилия в размере не ниже  $\sigma_j = \sigma_j^{(2)}$ . Соответственно, проявив осторожность, члены коалиции найдут объемы своих усилий  $\sigma_j^{(3)}$  из условий:

$$\alpha_c \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 1, i \in C, \sigma_j = \sigma_j^{(2)}, j \in NC \quad (17)$$

Некооперированным агентам нет резона осуществлять в третьей по порядку следования игре свои усилия в размере ниже  $\sigma_j^{(2)}$ . Поэтому выигрыши всех членов коллектива в силу возрастания усилий со стороны членов коалиции опять повысятся:  $U_i^{(3)} > U_i^{(2)}$ . Если считать, что некооперированные агенты осуществят в третьей игре те же усилия, что и во второй, то результаты третьей игры в силу максимизации членами коалиции своего коалиционного выигрыша примут вид:

$$\sigma_i^{(3)} > \sigma_i^{(2)}, \sigma_j^{(3)} = \sigma_j^{(2)}, U_i^{(2)} < U_i^{(3)} < U_i^{NC}, U_j^{(2)} < U_j^{(3)} < U_j^{NC}, i \in C, j \in NC \quad (18)$$

Если считать, что во всех последующих повторениях коалиционной игры все стороны (т.е. члены коалиции и некооперированные агенты) будут придерживаться той же стратегии, проявляя максимальную осторожность, недоверчивость и минимизируя риски, причем все члены коалиции будут по-прежнему твердо следовать коалиционной стратегии, то мы придем к следующим выводам. В каждой нечетной по порядку следования коалиционной игре члены коалиции увеличивают объемы прилагаемых ими усилий относительно их значений в предыдущей игре. При этом члены коалиции максимизируют свой коалиционный выигрыш исходя из предположения, что все некооперированные агенты осуществили свои усилия в тех же объемах, что и в предыдущей игре. Соответственно, в игре с порядковым номером  $2k+1$  члены коалиции выбирают объемы своих усилий  $\sigma_i^{(2k+1)}$  из условий:

$$\alpha_c \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 1, i \in C, \sigma_j = \sigma_j^{(2k)}, j \in NC, k = 1, 2, 3, \dots \quad (19)$$

По окончании игры под номером  $2k+1$  некооперированные агенты, получив из непосредственных наблюдений информацию о приложенных членами коалиции усилиях в размере  $\sigma_i^{(2k+1)}$ , в следующей игре с номером  $2k+2$  скорректируют в сторону повышения уровень своих усилий, исходя из условий:

$$\alpha_j \frac{\partial D}{\partial \sigma_j} = 1, \sigma_i = \sigma_i^{(2k+1)}, i \in C, j \in NC \quad (20)$$

В результате, последовательно выбираемые в процессе повторения игры объемы прилагаемых членами коллектива усилий удовлетворяют следующим соотношениям:

$$\sigma_i^{(2k+1)} > \sigma_i^{(2k)} = \sigma_i^{2k-1}, i \in C, k = 1, 2, 3... \quad (21)$$

$$\sigma_j^{(2k+1)} = \sigma_j^{(2k)} > \sigma_j^{(2k-1)}, j \in NC, k = 1, 2, 3... \quad (22)$$

Как видно, по мере повторения коалиционной игры члены коллектива увеличивают размеры прилагаемых ими усилий. Соответственно, происходит монотонный рост индивидуальных выигрышей всех членов коллектива:  $U_i^{(k+1)} > U_i^{(k)}$ .

Таким образом, в предположении, что все члены коллектива соблюдают максимальную осторожность, а все члены коалиции неуклонно придерживаются коалиционной стратегии, каждое повторение игры приводит коллектив к исходу, доминирующему по Парето исходу, достигаемому в предыдущей игре. В Приложении изложено доказательство того, что подобное неограниченное повторение игры приводит коллектив к равновесному исходу  $N_c$ , отвечающему игре с условиями (8)-(9).

Если принять при рассмотрении повторяющейся игры предположение, что между членами коалиции и некооперативными агентами существуют отношения доверия, то в том случае, в котором эти отношения полностью оправданы (т.е. в процессе повторения коалиционной игры никто из членов коалиции не проявил оппортунистического поведения) для достижения равновесного исхода  $N_c$  может потребоваться относительно небольшое (счетное) количество повторений.

В общем, это предположение выглядит довольно оптимистичным. В работах [17-18] подробно анализируются условия существования и роль доверия. В ряде случаев в многочисленных коллективах эти условия могут не выполняться и, соответственно, стратегия недоверия может оказаться наилучшей. А. Белянин и В. Зинченко в своей работе, посвященной феномену доверия, отмечают: «Даже осознавая потери, связанные с недостатком доверия, люди могут быть не заинтересованы в одностороннем изменении своей недоверчивой стратегии, поскольку, если их партнер не сделает того же, что и они, их потери от доверия окажутся еще больше. Иначе говоря, если в обществе сложился низкий уровень доверия, то стратегия взаимной “проверки” партнеров, или стратегия взаимного недоверия, может оказаться взаимно наилучшей...» [17, с. 35-36].

Вывод о том, что повторение коалиционной игры с каждым шагом все ближе подводит коллектив к равновесию  $N_c$ , основан на предположении, что все члены коалиции неуклонно придерживаются коалиционной стратегии. Однако полностью исключить возможность для проявлений оппортунистического поведения со стороны того или иного члена коалиции, все-таки нельзя. Если, действительно, агент  $i \in C$  осуществит свои усилия в игре с нечетным номером в размере, недостаточных для максимума коалиционного выигрыша, или в игре с четным номером  $2k+2$  – в размере  $\sigma_i = \sigma_i^{(2k+1)}$ , то рассмотренное выше течение событий нарушится. Можно думать, что в таком случае последующая игра, если она состоится, не приведет к исходу, доминирующему по Парето исходу всех предыдущих игр. Если она состоится, то окажется или повторением первой игры, протекающей по условиям (10)-(11), причем с другим составом коалиции, или же она выродится в бескоалиционную игру автономных агентов с исходом  $N$ .

Нельзя также исключить и возможность для такого течения событий, в котором коллектив раз за разом будет возвращаться к повторению первой игры, каждый раз с иным составом коалиции. В этом случае коллектив рискует никогда не приблизиться к результатам, отвечающим равновесному

исходу  $N_c$ .

### **Заключение**

Образование коалиции, т.е. малочисленной группы агентов, не склонных к оппортунистическому поведению и не опасющихся его проявления по отношению друг к другу, способно заметно повысить эффективность коллективных действий. Члены такой коалиции могут следовать коалиционной стратегии, преследуя цель максимизировать не индивидуальные выигрыши, а коалиционный выигрыш. Осуществление членами коалиции своих усилий в соответствующих объемах приводит к росту не только коалиционного выигрыша, но и индивидуальных выигрышей всех членов коллектива.

В случае отсутствия комплементарности усилий, т.е. в том случае, в котором изменение объема усилий, прилагаемых тем или иным агентом, не оказывает никакого влияния на эффективность усилий, прилагаемых другими членами коллектива, реализация членами коалиции коалиционной стратегии никак не отражается на размерах усилий, осуществляемых остальными (некооперированными) членами коллектива. Поэтому, когда члены коалиции, реализующие коалиционную стратегию, осуществляют свои усилия в объемах, превышающих те, которые отвечают максимальным значениям их индивидуальных выигрышей, они своими усилиями создают положительные экстерналии для некооперированных агентов, что и приводит к росту их индивидуальных выигрышей. Некооперированные агенты не воспринимают в этом случае коалицию в качестве лидера, так как усилия членов коалиции не требуют никаких изменений в их действиях.

Совсем другая ситуация складывается в случае выполнения условий комплементарности усилий всех агентов. В этом случае любое изменение усилий со стороны каждого члена коллектива влияет не только на величину выигрыша любого другого члена коллектива, но и на размер усилий любого из некооперированных агентов, при котором его индивидуальный выигрыш достигает своего максимального значения. Поэтому повышение усилий со стороны членов коалиции, реализующих свою коалиционную стратегию, приводит, во-первых, к росту выигрыша каждого некооперированного агента, а, во-вторых, к смещению в сторону увеличения объема его усилий, отвечающих максимуму его индивидуального выигрыша.

Условие комплементарности усилий предъявляет к каждому члену коллектива требование проявлять определенную осмотрительность при выборе размера собственных усилий. Если тот или иной член коллектива неправильно оценит размер усилий, которые намериваются осуществить его партнеры, то его выигрыш не достигнет своего максимального значения. Более того, при выборе объема собственных усилий он может в своих оценках настолько завязать размеры усилий, ожидаемых им от партнеров, что его выигрыш окажется ниже того, который ему фактически гарантирован при проявлении с его стороны определенной осторожности.

Стремление к минимальному риску и, соответственно, к проявлению максимальной осторожности может порождаться недостатком доверия между членами коалиции с одной стороны и всеми некооперированными агентами с другой стороны. Недостаток доверия, как и проявление излишней доверчивости в случае склонности хоть одного из членов коллектива к оппортунистическому поведению не позволит им максимизировать свои выигрыши в однократно проведенной коалиционной игре, иначе говоря, не позволит коллективу достичь равновесного исхода в коалиционной игре.

Однако, как доказано в Приложении, если все члены коалиции будут неуклонно следовать коалиционной стратегии, то при неограниченном повторении коалиционной игры даже в случае проявления каждым членом коллектива максимальной осторожности исход каждой последующей игры будет доминировать над исходом предыдущей, стремясь к равновесному исходу.

Если между членами коалиции и некооперированными агентами существует определенное доверие, то при условии, что оно оправданно, равновесный исход может оказаться достигнутым за счетное количество повторений, число которых тем меньше, чем выше уровень доверия.

В идеальном случае достаточно высокого доверия, причем доверия оправданного, когда

никто из членов коллектива не проявляет оппортунистического поведения, равновесный исход в коалиционной игре может оказаться достигнутым сразу же в однократной игре. Поэтому можно сказать, что повторение игры служит компенсационным механизмом недостатка доверия, так как в повторяющихся играх риски минимальны, выигрыши – гарантированные, не достигающие своих равновесных значений и, соответственно, члены коалиции в процессе повторения игры постепенно увеличивают свои гарантированные выигрыши.

Таким образом, недостаток оправданного доверия оборачивается не только недостаточно высокими значениями выигрышей, но и требует для его компенсации того или иного количества повторений коалиционной игры.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Holmstrom B. Moral Hazard in Teams // *The Journal of Economics*. 1982. № 2. P. 324-340.
2. Huck S., Rey-Biel P. Endogenous leadership in teams // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 2006. No 2. P. 253-261.
3. Gächter S, Renner E. Leaders as role models and ‘belief managers’ in social dilemmas // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2018. No 154 (C). P. 321-334.
4. Gervais S., Goldstein I. The Positive Effects of Biased Self-Perceptions in Firms // *Review of Finance*. 2007. No 3. P. 453-496.
5. Kim J. Endogenous leadership in incentive contracts // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2012. No 1. P. 256-266.
6. Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. К вопросу об эффективности коллективных действий // *Российский журнал менеджмента*. 2014. № 3. С. 87-106.
7. Olson M. *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press: Cambridge, MA. 1965. – 176 p.
8. Остром Э. *Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности*. М.: ИРИСЭН, 2011. – 447 с.
9. Weimann J., Brosig-Koch J., Heinrich T., Hennig-Schmidt H., Keser C. Public good provision by large groups – the logic of collective action revisited // *European Economic Review*. 2019. No September. P. 348-363.
10. Diederich J., Goeschl T., Waichman I. Group size and the (in)efficiency of pure public good provision // *European Economic Review*. 2016. No June. P. 272-287.
11. Nosenzo D., Quercia S., Sefton M. Cooperation in small groups: the effect of group size // *Experimental Economics*. 2015. No 1. P. 4-14.
12. Esteban J., Ray D. Collective Action and the Group Size Paradox // *The American Political Science Review*. 2001. No 3. P. 663-672.
13. Hilbe C., Sigmund K. Incentives and opportunism: From the carrot to the stick // *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*. 2010. No 277 (1693). P. 2427-2433.
14. Carpenter J.P. The demand for punishment // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2007. No 4. P. 522-542.
15. Sefton, M., Shupp, R., Walker J.M.. The effects of rewards and sanctions in provision of public goods // *Economic Inquiry*. 2007. No 45. P. 671-690.
16. Walker J.M., Halloran W.A. Rewards and sanctions and the provision of public goods in one-shot settings // *Experimental Economics*. 2004. No 7. P. 235–247.
17. Белянин А.В., Зинченко В.П. *Доверие в экономике и общественной жизни*. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 164 с.
18. Гарфинкель Г. Концепция и экспериментальные исследования «доверия» как условия стабильных согласованных действий // *Социологическое обозрение*. 2009. № 1. С. 10-51.

# Manifestation of the effect of a small coalition in the actions of a great team. Part 2

**Tsurikov Vladimir Ivanovich**

Doctor of Economics, Professor,  
Kostroma State Agricultural Academy, Kostroma, Russian Federation.  
E-mail: tsurikov@inbox.ru

**Skarzhinskaya Elena Matveevna**

Doctor of Economics, Professor,  
Kostroma State University, Kostroma, Russian Federation.  
E-mail: yelena.skarzhinsky@gmail.com

**Annotation.** The article is devoted to the theoretical analysis of the problems of the collective whose members create a common value by their individual efforts and distribute the resulting total income among themselves in predetermined relative shares. It is assumed that each member of the team strives for the maximum of his individual payoff and the total income function which increases with the size of the efforts of each participant, satisfies the law of diminishing returns. The possibilities of participants in collective actions to get out of the trap of inefficient Nash equilibrium in which the team falls as a result of autonomous choice of the size of efforts, and achieve a Pareto-preferred outcome are explored. The cooperation of agents necessary to improve the results of collective actions is difficult in a large team due to a lack of interpersonal trust but is possible in a small group (coalition). It is shown that the implementation of a coalition strategy aimed at maximizing the coalition gain leads to an increase in the individual gains of all members of the team. Strategies of agents avoiding risk and striving for the maximum guaranteed payoff are analyzed.

**Keywords:** collective action; Nash equilibrium; coalition; Pareto-preferable outcome; unaranteed win; positive externalities

# Экономическая теория на развилке: изменение повестки дня

Родина Галина Алексеевна 

доктор экономических наук, профессор,

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: galinarodina@mail.ru

**Аннотация.** Основной вопрос статьи – формирование новой повестки дня теоретической экономики, которая адекватно отражает происходящие изменения, требующие осмысления и всестороннего анализа. Целью исследования является поиск тех значимых для экономической теории проблем, которые либо проявились в течение 2022 года, либо приобрели качественно новую степень обострения. Выявив потребность в новой экономической модели развития, автор прослеживает эволюцию национальных моделей развития в XXI веке, характеризуя актуальную для конца 2022 года модель как экономическую модель ускоренной адаптации к санкциям. В связи с этим поднимаются вопросы неизбежной субституции открытости национальной экономики полузакрытостью (полуавтаркией, а то и изоляционизмом с его приоритетом внутренних интересов над внешними), а рынка – государственным регулированием. В ходе исследования выяснилось, что в обществе развивается дискуссия относительно проекта Госплан.2. Было определено, что сторонники этой концепции выдвигают два основных тезиса: во-первых, возврат пятилетних планов реализации конкретных программ за счёт средств государственного бюджета, дополненных индикативным планированием для частных инвестиций с использованием целенаправленных стимулов; во-вторых, мягкий вариант национализации для перераспределения потоков доходов с превращением зарубежных «утечек» в отечественные «инъекции». Автор выделил аргументы противоположной стороны дискуссии, обосновав собственное мнение относительно недостаточной убедительности обеих противоборствующих сторон. В статье также поднимается вопрос о роли Центробанка и Министерства финансов РФ в раскручивании стагфляционной спирали. В итоге формулируется вывод о сложности прогнозирования рисков текущей экономической политики, поскольку привычные макроэкономические цепочки перестают работать, рациональные основания для принятия решений заменяются ситуационной реакцией и опорой на здравый смысл, метафизический подход – позитивистским.

**Ключевые слова:** экономическая модель развития, модель ускоренной адаптации к санкциям, децентрализованный рынок, Госплан.2, инфляция, рецессия.

**JEL codes:** E31; E32; E58; P40; P41

**Для цитирования:** Родина, Г.А. Экономическая теория на развилке: изменение повестки дня / Г.А. Родина. - DOI 10.52957/22213260\_2022\_10\_68. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №10. - С.68-77. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2022)

**DOI:** 10.52957/22213260\_2022\_10\_68

## Введение

Формирование новой повестки дня применительно к любой науке происходит либо постепенно, по мере эволюционного вызревания новых элементов на её предметном поле, либо взрывообразно, при революционных подвижках, скорее всего, не прогнозируемых и неожиданных. Последние могут иметь как положительные знаки, так и отрицательные (феномен «чёрного лебедя»). Вне зависимости от того, какого цвета «лебедь» приземлился на предметное поле науки, она, с одной стороны, не может его игнорировать; с другой, – она не может осмыслить этот феномен быстро. Первое, что можно и должно сделать, – осознать изменение повестки дня, чему и посвящается данная статья.

Обзор современных исследований свидетельствует о том, что большинство авторов либо продолжает анализировать привычные теоретические проблемы, не вписывая их в современный изменившийся контекст, либо переносит акцент с теоретического осмысления происходящих перемен на прикладные аспекты текущей экономической политики.

Коронавирус, формирование коллективного иммунитета, вакцинация и антиваксеры, работа с

последствиями к-пандемии, угрозы со стороны «цифрового Левиафана», наметившиеся процессы деглобализации, санкции, ежегодно приводившие к потере 1,5% ВВП в России, – год назад эти вопросы были основными в повестке дня.

Мы ставим перед собой цель наметить те значимые для экономической теории проблемы, которые либо проявились в течение 2022 года, либо приобрели качественно новую степень обострения.

### **Результаты исследования**

#### *Переход к новой экономической модели развития*

Проблема не нова. Сначала под новой моделью понимался переход к шестому технологическому укладу, с которым столкнулись все страны; важно было не отстать от лидеров. Все исследования нулевых годов XXI века проходили со ставшей традиционной приставкой «в условиях глобализации», как для 10-х годов неизменным было добавление «в условиях цифровизации». Затем, по мере нарастания санкционного давления на российскую экономику, стало выделяться импортозамещение как специфическая черта национальной модели техноперехода. Ещё год назад основные ориентиры формулировались как стимулирование экономического роста, форсирование инвестиций и повышение благосостояния народа.

Однако к сентябрю 2022 года в отношении России было введено уже около 12 тысяч санкций, 80% из которых действуют с конца февраля, что позволило осознать формирование принципиально новой экономической среды, основными специфическими характеристиками которой являются:

- высокий уровень неопределенности экономической ситуации;
- ориентация на обеспечение технологического суверенитета;
- увеличение доли госзаказов;
- новый этап импортозамещения наряду с резким сокращением экспортно-импортных операций и перестройкой логистики.

Этот экономический ландшафт предопределяет экономическую модель «ускоренной адаптации к санкциям». Её реализация, по мнению Министра экономического развития РФ Максима Решетникова, позволит «уже в 2024 году преодолеть турбулентность и выйти на устойчивый рост 2,6%» с последующим ускорением темпов, что должно повысить ВВП к 2030 г., по сравнению с 2021 г., на 17%, а реальные доходы населения – на 20% [1]. Основные приводные ремни антисанкционного плана Правительства – льготные кредиты, налоговые каникулы, увеличение доли госзаказов.

После трёх десятилетий неэффективных попыток встраивания в международное разделение труда на равных с ведущими экономическими державами и веры в либеральный миф, будто сырьевой ориентации вкупе с финансовой стабильностью достаточно для запуска и расцвета рационально устроенной на рыночных основаниях национальной экономики, наконец-то переход к новой экономической модели развития начал связываться с реальным сектором. Для российской экономики эта новая модель – больше, чем модель, просто адаптированная к санкциям. Это попытка заменить схему «вхожденчества в Запад» на парадигму государственничества, опоры на национальные экономические интересы, восстановления частичной утраты и укрепления суверенитета, сохранения самобытности.

И здесь начинаются вопросы, на которые пока нет ответов. Что это: шаг в сторону от «столбовой дороги эволюции мировых экономических систем»? Тогда необходимо в срочном порядке долиберализовать всё, что ещё не долиберализовано, и приватизировать всё, что ещё не приватизировано.

Или, наоборот, это симптом запуска процесса завершения (навеяно аналогией с ленинским «планом приступа» и брежневским «начальным этапом развитого социализма», который сам являлся первой стадией коммунизма) эпохи господствующей в мире «универсальной и единственно правильной экономической модели» смешанной экономики, позволившей странам, занявшим выгодные стартовые позиции в момент её «запуска», в полной мере использовать своё монополистическое положение? Тогда деглобализация и регионализация вписываются в общемировой тренд, ускоренный СВО, которая сыграла роль катализатора, но отнюдь не причины этой тенденции? В этом случае не-

обходимо признать исчерпание исторической миссии частной собственности и отказаться если не от неё, то от её основополагающего значения в современных (вернее, в завтрашних) смешанных экономических моделях. Последние, хоть и сочетают два начала: рынок и государство, однако принимают примат рынка. Возможно, приходит время сместить акцент с рынка на государство, передав ему ведущую роль в дальнейшем экономическом развитии?

А может быть, нарастание протекционизма – не более, чем протуберанцы, которые поднимаются над поверхностью Солнца, но всё же удерживаются его магнитным полем? Так и современный протекционизм, рискующий порой сорваться в пропасть настоящей торговой войны, – не более, чем цикличность глобализации, принимающей разные формы и стадии, но не меняющей своего содержания и универсальности?

Однако, даже если это так, можно ли быть уверенными в том, что новая действительность ни в коей мере не посягает на открытость национальной экономической модели, в чём нас пытаются убедить и члены Правительства РФ, и некоторые отечественные теоретики – макро- и мезоэкономисты [2]? Их аргументация сводится к двум основным пунктам. Во-первых, несмотря на то, что между североамериканскими и западноевропейскими экономиками, с одной стороны, и российской экономикой, с другой стороны, всё ниже опускается плотный занавес, никто не запрещает нам искать новые пути взаимовыгодного сотрудничества (не приведут ли эти поиски к замене модели «вхождения в Запад» на модель «вхождения в Восток»?). Во-вторых, подавляющая часть наших предприятий ориентирована на внутреннего потребителя, со стороны которого сохраняется спрос на её продукцию. Достаточно ли апеллировать к важности сохранения рыночной ориентации и открытости национальной экономики? Это опять похоже на некие заклинания и веру в то, что как-то всё чудесным образом само собой устроится.

Считаем гораздо более продуктивным рассмотрение этих проблем как поиск ответов на вопросы неизбежной субституции открытости национальной экономики полузакрытостью (полуавтаркией, а то и изоляционизмом с его приоритетом внутренних интересов над внешними), а рынка – государственным регулированием.

В этой связи в самостоятельную проблему выделяется следующая дилемма:

*Децентрализованный рынок (или регулируемый, но в основе всё же рынок) vs Госплан.2*

Отправным моментом этой идеи можно считать выступление Президента РФ В.В. Путина на пленарном заседании Санкт-Петербургского экономического форума 17 июня 2022 года, в ходе которого была выдвинута стратегическая цель технологического развития на принципах безопасности и самодостаточности [3].

К. Хубиев и И. Теняков считают, что поставленная стратегическая задача сопоставима с индустриализацией первой половины XX века, ссылаясь на катастрофическое отставание России за 30-летие своей независимости от мировой траектории экономического развития: при росте мирового ВВП в 2,8 раза, отечественный национальный продукт дал прибавку всего лишь на уровне 20-25%. Ситуация обострилась санкционно-военным давлением. Авторы предлагают вернуть «пятилетние планы реализации конкретных проектов за счёт средств государственного бюджета и индикативное планирование для частных инвестиций с использованием целенаправленных стимулов», а также реорганизовать частную собственность для «перераспределения потоков доходов с превращением зарубежных «утечек» в отечественные «инъекции». Рекомендуются мягкий вариант национализации, – без конфискации собственности, но с объявлением всех ранее приватизированных предприятий объектами инвестиционных конкурсов [4, с. 22].

За идеи К. Хубиева и И. Тенякова высказались председатель комитета Совета Федерации по экономической политике А. Кутепов, предложивший возродить в России Госплан для «стимулирования экономического развития», и, отчасти, первый заместитель министра промышленности и торговли В. Осмаков. Последний считает, что Госплан необходимо ввести в оборонной промышленности, а также для обеспечения потребностей СВО и государственной безопасности. Это позволит, как

утверждает В. Осьмаков, с одной стороны, ограничиться тем полем деятельности, где у государства достаточно и информации, и рычагов воздействия на промышленные предприятия, а с другой, – получить эффект именно от планирования производственной деятельности по всей цепочке создания стоимости [5].

Свой вариант «Госплана.2» выдвинул глава КПРФ Г.А. Зюганов – в виде создания новой автоматизированной системы управления экономикой на базе искусственного интеллекта. Автор этой концепции, Е. Ведута, реанимировала функционал межотраслевого баланса, использовавшегося в работе Госплана СССР, подключив к нему современную цифровизацию [6]. На данный момент профильные ведомства (Минэкономразвития, Росстат, ФТС, ФНС, Минпромторг) оценили эту инициативу отрицательно по следующим причинам [7]:

- автоматизация прогнозирования на базе межотраслевого баланса неприменима к рыночной экономике и даже в СССР не была внедрена до конца;
- обеспечение доступа оператора системы (им предполагается назначить АНО «Новые экономические кибернетические системы и технологии») к статистическим, ведомственным и персональным данным противоречит законодательству России, т.к. первичный учёт хозяйствующих субъектов – коммерческая тайна, как и многие сведения о налогоплательщиках – налоговая тайна; информационные ресурсы таможенной службы также имеют ограниченный доступ в целях пресечения недобросовестной конкуренции;
- создание единой базы резко увеличит нагрузку на бизнес и государственные органы;
- значительная часть предлагаемого к созданию функционала уже реализована в рамках действующих информационных систем (например, ГАС «Управление» содержит в себе федеральную информационную систему стратегического планирования и модуль мониторинга национальных целей развития, а портал «Электронный бюджет» агрегирует сведения о государственных программах и их структурных элементах

Остаётся неясным, почему предложением коммунистов заинтересовались власти Узбекистана, Белоруссии, Казахстана, а также зарубежные журналы статистической направленности; а также почему Иркутская область с 2019 г. начала проводить эксперимент по внедрению социально-экономического планирования по советскому образцу (завершить этот эксперимент не удалось в силу политических причин: отставки губернатора-инициатора и отмене его распоряжения «О Государственном плане социально-экономического развития Иркутской области на 2019 - 2023 годы» губернатором-преемником) [8; 9].

Мы считаем, что обе противоборствующие стороны (pro & contra Госплан.2) недостаточно убедительны. Усиление государства в новой формирующейся национальной экономической модели – это объективный процесс. К тому же распространение цифровизации позволяет поднять процесс учёта и контроля на новую высоту. Это тоже реальный процесс. С другой стороны, невозможно реанимировать старый советский Госплан. В этом отношении профессора МГУ, пожалуй, ближе к опыту западного индикативного планирования (например, во Франции или Японии).

Что касается аргументации противников этой идеи, то апелляция к «рыночной экономике» не воспринимается всерьёз, т.к. рыночной экономики в чистом виде нигде нет и речь должна идти не об альтернативе «рынок-не рынок», а о степени рыночности в современных смешанных экономиках; главный же вопрос в этом – вызрели ли объективные причины кардинального изменения этого соотношения. Аргумент о противоречии предлагаемой инициативы законодательству России тоже слаб: если экономическая ткань претерпевает существенные изменения, то и законодательство должно подтягиваться к её новому качеству.

Наш прогноз: дискуссия о разработке и внедрении системы, аналогом которой является либо советское планирование, либо индикативное планирование других стран, будет развиваться, т.к. на это есть реальный спрос со стороны современного общества.

Вопросы перехода к новой экономической модели, возможного создания аналога Госплана (Го-

сплан.2) накладываются на текущие макроэкономические реалии, высветившие ещё один дискуссионный аспект:

### *Инфляция или рецессия?*

Одновременное нарастание инфляции и снижение деловой активности, как известно, называется стагфляцией. «Лекарства» от неё нет, поэтому приходится лечить то, что «болит сильнее».

Глава ЦБ РФ Э. Набиуллина заявила на пресс-конференции по итогам заседания октябрьского совета директоров Банка России, что экономическая активность в России после стабилизации в летние месяцы вновь начала снижаться [10]. Признаки спада появились уже в сентябре. Основная причина спада – снижение потребительского спроса, причём нижняя точка экономического спада, по прогнозу главы ЦБ, в стране ещё впереди, и ждать её придется как минимум до лета 2023 года [11].

Тем не менее, цикл снижения ключевой ставки, который ЦБ РФ проводил с весны, возвращая в норму стоимость денег после экстренных мер первых недель СВО, остановлен: после шести снижений подряд совет директоров ЦБ РФ 28 октября сохранил её на уровне 7,5% годовых. Основная причина видится в неопределённости динамики потребительского спроса: около 90% крупных ритейлеров имеют негативные ожидания.

Можно ли из этого сделать вывод, что «сильнее болит инфляция»? Совсем нет. Обычная макроэкономическая цепочка – политика дешёвых денег приводит к росту инвестиций, что мультипликативно увеличивает национальный продукт, а экономика выкарабкивается из депрессии – не работает.

Мобилизация, бегство за границу сотен тысяч человек и усиление западных санкций нанесли ощутимый удар по российской экономике. В обзоре «О текущей ситуации в экономике» [12] констатируется, что падение ВВП РФ в сентябре 2022 года, по оценке Минэкономразвития, ускорилось до 5,0% в годовом сравнении (с сентябрем 2021 г.) после снижения на 4,0% в августе (оценка уточнена с 4,1%), на 4,3% в июле, на 5,0% в июне, на 4,5% в мае, на 2,7% в апреле, а до этого – роста на 1,4% в марте, на 4,2% в феврале и 5,7% в январе. Таким образом, по данным МЭР, темпы падения ВВП в сентябре повторили рекорд: на столько же экономика сжималась лишь в июне.

Промышленный спад стал рекордным с начала СВО: выпуск сократился в сентябре на 3,1% в годовом измерении, хотя ещё в августе промышленность держалась почти на уровнях августа прошлого года (-0,1%). Вслед за выпуском продукции упала перевозка грузов: её объём уменьшился на 7,2% год к году – рекордно с пандемии Covid-19. Оптовая торговля пережила полноценный коллапс (на 22,4% в сентябре), а темпы падения розничной торговли ускорились до 9,8%. Реальные располагаемые доходы россиян сократились на 3,4% по итогам третьего квартала (к аналогичному периоду 2021 г.). Эксперты утверждают, что «вторая волна» рецессии продлится вплоть до середины 2023 года, отмечая, что мобилизация ударит по потребительской и инвестиционной активности, а кроме того, могут ухудшиться условия экспорта. Уже в ноябре покупатели российской нефти могут сократить закупки из-за риска того, что приобретённая нефть к 5 декабря не успеет достигнуть разгрузочных терминалов и окажется под санкциями. По итогам 10 месяцев 2022 г. добыча газа упала на 18,6%, а экспорт сократился на 42,6% в годовом сопоставлении. На внутреннем рынке по итогам 10 месяцев спрос на газ упал на 5,6% в годовом сопоставлении, что может косвенно свидетельствовать об углублении спада в промышленности [13].

Напомним, что официальный прогноз Министерства экономического развития РФ предполагает сокращение ВВП по итогам 2022 года на 2,9% в годовом измерении. Такой вариант, однако, эксперты считают оптимистичным, особенно на фоне введения нового пакета санкций с 5 декабря, когда вступит в силу нефтяное эмбарго Евросоюза, которое, по оценке Vitol, оставит «неприкаемыми» треть вывозимой по морю нефти, или миллион баррелей в день.

Прогнозы ЦБ по динамике экономики на 2022-2025 годы более консервативны, чем ожидания Правительства РФ: после снижения ВВП на 4,1% во втором квартале, на 4% – в третьем, российская экономика в последние три месяца года потеряет 7,1% в годовом выражении [14]. Это выводит нас на прогноз снижения ВВП в 2022 году до 3-3,5%. Прогноз снижения ВВП в 2023 году ЦБ оставил неиз-

менным – на 1-4%. В 2024-2025 годах ВВП, согласно прогнозу ЦБ, будет расти на 1,5-2,5% ежегодно.

Консенсус-прогноз аналитиков, опрошенных «Интерфаксом» в начале октября, по снижению ВВП в 2022 году равняется 3,8%, в 2023 году ожидается снижение на 2,1% [15].

Казалось бы, ответ на вопрос, вынесенный в подзаголовок раздела, очевиден: «больнее болит рецессия». Вместе с тем Центробанк РФ не торопится проводить политику дешёвых денег, сохраняя ключевую ставку на уровне 7,5%. Для сравнения мы приводим ключевые ставки центральных банков в таблице 1.

**Таблица 1** – Ключевые ставки центральных банков

Страна	Банк	Ставка (в %)	Дата вступления в силу
Австралия	Резервный банк Австралии	2,75	01.11.2022
Великобритания	Банк Англии	3,00	03.11.2022
Еврозона	Европейский центральный банк	2,00	27.10.2022
Канада	Банк Канады	3,75	26.10.2022
Китай	Народный банк Китая	3,65	22.08.2022
Россия	Центральный банк Российской Федерации	7,50	19.09.2022
США	Федеральная резервная система	<4,00	03.11.2022
Турция	Центральный банк Турции	10,50	20.10.2022
Швейцария	Национальный банк Швейцарии	0,50	22.09.2022
Япония	Банк Японии	-0,10	03.08.2016

Источник: составлено автором на основании данных MFD.RU [16]

Пострановые значения ключевых ставок демонстрируют не только значительный разброс, но и разнонаправленность изменений: так, ФРС в США держит курс на повышение ставок, а турецкий ЦБ продолжает снижать ставку, разгоняя инфляцию выше прогноза.

Инфляция в России с начала 2022 г. составила 10,65%, а в годовом исчислении, согласно обзору Минэкономразвития «О текущей ценовой ситуации» от 9 ноября 2022 г., - 12,52% г/г. с возможным завершением года в диапазоне 12-12,4% [17]. ЦБ планирует возвращение инфляции к целевому уровню 4% лишь к 2024 г. Причиной некоторого снижения инфляционного давления на экономику может быть «дезинфляционное влияние» мобилизации: призыв сотен тысяч мужчин в армию ослабил потребительский спрос. Однако в последующем эффекты мобилизации будут проинфляционными, поскольку она приведёт к усилению ограничений на стороне предложения (выпуска товаров и услуг) в экономике. Снижение численности рабочей силы и изменение структуры занятости может ударить по объёмам производства, что, в свою очередь, способно вызвать повышение цен, нанеся удар по предложению [18].

Используя этот аргумент, заёмщики, прежде всего крупный бизнес, оказывают давление на ЦБ, предлагая резко снизить ключевую ставку до 5%, залив в экономику дешёвые деньги, а также запустить «количественное смягчение», чтобы профинансировать инвестиции и ипотеку. Их лоббистский потенциал очень силен: в 2020 году, несмотря на Covid-19, Банк России под давлением крупного капитала понизил ключевую ставку до 4,25%. При текущей ставке Центробанка 7,5% коммерческие банки держат доходность вкладов физлиц примерно на этом же уровне – 6,79%, по данным ЦБ на вторую декаду октября. При росте индекса потребительских цен до 12,9% реальная ставка по вкладам – отрицательная. Иными словами, рубли, размещённые в банках, уже «старают» в инфляции. Однако, по мнению представителей крупного бизнеса (например, О. Дерипаски), этого недостаточно: дорогой кредит убивает возможность экономического подъёма [19]. Иначе говоря, предлагается спасти экономику от санкций за счёт вкладов населения.

В идеале в рыночных условиях депозитная ставка должна быть примерно равной годовой ин-

фляции, а ключевая ставка – немного выше. В противном случае возникает ситуация, когда вкладчики дотируют заёмщиков. Кроме того, смягчение монетарной политики не обязательно приведёт к тому, что кредиты станут дешевле. Стоимость денег – это вопрос не только ставки, но и премии за риск. Если, в частности, политика ЦБ перестанет быть адекватной, то вырастет премия за риск инфляции, неопределённости и т.д.

В условиях растерянности Центробанка ведущая роль в раскручивании стагфляционной спирали объективно переходит к Министерству финансов и фискальной политике. Минфин выбрал агрессивную долговую политику, вернувшись на рынок госдолга, начав очень активно занимать на ОФЗ, – скорее всего, из-за рисков увеличения дефицита бюджета (1,3 трлн рублей, в соответствии с планом) и предполагаемому объёму будущих военных и социальных расходов, включая, например, выплаты мобилизованным по 195 тыс. рублей, согласно указу Президента РФ [20].

### **Заключение**

Большинство вопросов, сформулированных в виде дилеммы, не новы. Однако они обрастают новыми смыслами, сумма которых позволяет озвучить их новое прочтение: «быть или не быть»?

В России экономика продолжает оставаться заложницей геополитики. Тем временем глобальный экономический фон становится ещё более сложным, учитывая негативные ожидания в отношении китайской экономики и растущую турбулентность на рынке нефти в связи с санкциями.

В условиях растерянности Центробанка главным действующим лицом текущей макроэкономической политики становится Министерство финансов, сделавшее ставку на агрессивную долговую политику.

Просчитать риски практически невозможно, т.к. привычные макроэкономические цепочки перестают работать, рациональные основания для принятия решений заменяются ситуационной реакцией и опорой на здравый смысл, метафизический подход – позитивистским.

Экономическое положение России пока не даёт оснований для оптимистического видения ближайшей перспективы, если не включится механизм «экономического чуда».

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Максим Решетников: в базовом сценарии закладываем устойчивый рост экономики в 2023-2024 гг. Комментарий Министра экономического развития России Максима Решетникова о сценариях развития экономики РФ до 2030 года. [https://www.economy.gov.ru/material/press/official\\_position/maksim\\_reshetnikov\\_v\\_bazovom\\_scenarii\\_zakladyvaem\\_ustoychivyy\\_rost\\_ekonomiki\\_v\\_2023\\_2024\\_gg.html?ysclid=la5rgkoi5m90132189](https://www.economy.gov.ru/material/press/official_position/maksim_reshetnikov_v_bazovom_scenarii_zakladyvaem_ustoychivyy_rost_ekonomiki_v_2023_2024_gg.html?ysclid=la5rgkoi5m90132189)
2. Полгода санкций сформировали в России новую экономическую среду. Как она выглядит. <https://rg.ru/2022/09/06/po-izvestnomu-scenariiu.html?ysclid=la5o4t0wiv518896379>
3. Вступительная речь Путина на ПМЭФ – 2022. [https://mail.ru/search?search\\_source=mailru\\_desktop\\_safe&msid=1&suggest\\_reqid=357904009166128741953787461403953&type=video&serp\\_path=%2Fvideo%2Fpreview%2F6672798202436458591](https://mail.ru/search?search_source=mailru_desktop_safe&msid=1&suggest_reqid=357904009166128741953787461403953&type=video&serp_path=%2Fvideo%2Fpreview%2F6672798202436458591)
4. Хубиев К.А., Теняков И.М. Надломленный вектор развития российской экономики // Вопросы политической экономики. 2022. № 2. С. 22-39.
5. Минпромторг не исключил возрождение Госплана в оборонной промышленности. <http://www.finmarket.ru/main/article/5832427>
6. Власти отвергли предложение КПРФ воссоздать Госплан. <https://burkprf.ru/?p=34418>
7. Власти объяснили, почему возврат к Госплану в России невозможен. <https://www.rbc.ru/economics/13/05/2022/627e0cae9a79476c07e97dde>
8. «Бестолковое участие государства». Зачем Иркутская область переходит на советские пятилетки. [https://kapital-rus.ru/articles/article/bestolkovoe\\_uchastie\\_gosudarstva\\_zachem\\_irkutskaya\\_oblast\\_perehodit\\_na\\_sove/?ysclid=lafql7ahee386393834](https://kapital-rus.ru/articles/article/bestolkovoe_uchastie_gosudarstva_zachem_irkutskaya_oblast_perehodit_na_sove/?ysclid=lafql7ahee386393834)
9. Распоряжение Губернатора Иркутской области от 31 марта 2020 года N 65-р «О признании утратившими силу отдельных распоряжений Губернатора Иркутской области». <https://docs.cntd.ru/document/570737099?marker>
10. Заявление Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной по итогам заседания Совета директоров Банка России 28 октября 2022 года. <https://cbr.ru/press/event/?id=14272>
11. [http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/43430/forecast\\_221028.pdf](http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/43430/forecast_221028.pdf)
12. О текущей ситуации в российской экономике. Сентябрь 2022 года. [https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/ekonomicheskie\\_obzory/o\\_tekushchey\\_situacii\\_v\\_rossiyskoy\\_ekonomike\\_sentyabr\\_2022\\_goda.html](https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/ekonomicheskie_obzory/o_tekushchey_situacii_v_rossiyskoy_ekonomike_sentyabr_2022_goda.html)
13. <https://www.pmi.spglobal.com/Public/Home/PressRelease/ce6c3923dc424c4da6d512a940e0c8fe>
14. Банк России. Доклад о денежно-кредитной политике. 8 ноября 2022. [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/43452/2022\\_04\\_ddcp.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/43452/2022_04_ddcp.pdf)
15. Если Минэк ошибся с макропрогнозом, то значит, что прогноз доходов бюджета существенно завышен. <https://www.finam.ru/publications/item/esli-minek-oshibsya-s-makroprognozom-to-ozhidaniya-po-dokhodam-byudzheta-sushchestvenno-zavysheny-20221103-0901/>
16. Ключевые ставки центральных банков. <https://mfd.ru/calendar/rates/?ysclid=laftdjhqr2835321191>
17. О текущей ценовой ситуации. 9 ноября 2022 года. <https://www.economy.gov.ru/material/file/7eb493da4a0a69b94fe59b4140a53d5f/09112022.pdf>
18. Пресс-релиз ЦБ РФ (Банка России) на 28.10.2022 г. [http://www.cbr.ru/press/pr/?file=28102022\\_133000Key.htm](http://www.cbr.ru/press/pr/?file=28102022_133000Key.htm)
19. Дерипаска предложил «набраться смелости» и снизить ключевую ставку до 5%. <https://www.kommersant.ru/doc/5635146?ysclid=lahz87qarx473583199>
20. Указ Президента Российской Федерации от 02.11.2022 № 787 «О единовременной денежной выплате военнослужащим, проходящим военную службу по контракту в Вооруженных Силах Российской Федерации». <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202211030044?ysclid=lahz3enyiy245050145>

# Economic theory at the fork: changing the agenda

**Rodina Galina Alekseevna**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Yaroslavl State Technical University, Yaroslavl, Russian Federation.  
E-mail: galinarodina@mail.ru

**Annotation.** The main issue of the article is the formation of a new agenda of theoretical economics, which adequately reflects the ongoing changes that require reflection and comprehensive analysis. The purpose of the study is to search for problems of economic theory that either manifested themselves during 2022, or acquired a qualitatively new degree of aggravation. The need for a new economic model of development was identified. The author traced the evolution of national development models in the XXI century and came to the conclusion that the economic model of accelerated adaptation to sanctions is relevant for the end of 2022. In this regard, questions are raised about the inevitable substitution of the openness of the national economy by semi-secrecy (semi-autarky, or even isolationism with its priority of internal interests over external ones), and the market by state regulation. In the course of the study, it turned out that a discussion is developing in society regarding the Gosplan project.<sup>2</sup> It was determined that the proponents of this concept put forward two main theses. Firstly, the return of five-year plans for the implementation of specific programs at the expense of the state budget, supplemented by indicative planning for private investment using targeted incentives. Secondly, a soft option of nationalization for the redistribution of income streams with the transformation of foreign «leaks» into domestic «injections». The author highlighted the arguments of the opposite side of the discussion. The author's own opinion was substantiated regarding the lack of persuasiveness of both opposing sides. The article also raises the question of the role of the Central Bank and the Ministry of Finance of the Russian Federation in unwinding the stagflationary spiral. As a result, the conclusion is formulated about the complexity of forecasting the risks of the current economic policy. The reason is that the usual macroeconomic chains stop working, rational grounds for decision-making are replaced by situational reaction and reliance on common sense, the metaphysical approach is being replaced by a positivist one.

**Keywords:** economic model of development, model of accelerated adaptation to sanctions, decentralized market, Gosplan,<sup>2</sup> inflation, recession

# Научно-технологический суверенитет России: условия и пути достижения

Статья подготовлена в соответствии с темой государственного задания: *Формирование научно-технологического контура и институциональной модели ускорения экономического роста в Российской Федерации*

**Бондаренко Валентина Михайловна** 

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник,  
ФГБУН Институт экономики РАН, г. Москва, Российская Федерация.  
E-mail: bondarenko@ikf2011.ru

**Аннотация.** Статья является продолжением публикаций автора в данном журнале, вышедших в 2015 г., № 2(26), 2016 г., № 6(36), 2019 г., № 5(53), 2020 г., № 6(66) и две статьи вышли в 2021 году № 4(76) и №8(80). В этих статьях рассматривались разные проблемы, например, такие как закономерности развития России и мира, кризисы, прогнозы и экономический рост, возможные модели развития цифровой экономики, развитие России в постпандемический период, будущее России и глобального мира и многое другое. Но все они методологически просеивались сквозь призму сформированных автором на протяжении нескольких десятилетий на базе эмпирических, политэкономических и мировоззренческих исследований новых знаний, новой научной парадигмы(ННП). Актуальность и высокая результативность новых знаний в полной мере подтверждается и в настоящей статье. ННП позволяет разобраться в новой реальности, начавшейся 24 февраля 2022 г., в неизбежности войны в существующей парадигме развития, в необходимости и возможности решения проблем в отсутствии идеологии, единых целеполагания и стратегии развития, кардинального ускорения процессов импортозамещения, достижения технологической независимости с учетом понимания прогресса научно-технологического развития и будущего России.

**Ключевые слова:** новые знания, закономерности развития человеческого сообщества, научно-технический прогресс, импортозамещение, технологическая независимость, цель, человек.

**JEL codes:** E17, E21, E23, E27, E29

**Для цитирования:** Бондаренко, В.М. Научно-технологический суверенитет России: условия и пути достижения / В.М. Бондаренко. - DOI 10.52957/22213260\_2022\_10\_78. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №10. - С.78-91. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2022)

**DOI:** 10.52957/22213260\_2022\_10\_78

## Введение

Для лучшего понимания основных тезисов статьи, касающихся в условиях новой реальности и специальной военной операции (СВО), решения проблем идеологии, научно-технологического суверенитета, импортозамещения и других важнейших аспектов современного и будущего развития России, необходимо вспомнить основные положения новой научной парадигмы и главные результаты ее использования. Но ввиду большого числа публикаций на эту тему, в том числе, в данном журнале, изложим ее кратко и самое главное. Новая научная парадигма (ННП), сформирована автором на базе многолетних эмпирических, политэкономических и мировоззренческих исследований.

## Новые знания о развитии человеческого сообщества

Мировоззренческий уровень исследований потребовался, прежде всего, для понимания на ментальном уровне единого смысла, цели жизни человека на Земле. На этот вечный вопрос пытались найти ответ многие ученые, например, философы, социологи, физики, психологи и др. [1-4]. Так, например, известный австрийский психиатр Виктор Франкл, оказавшись в нацистском концентрационном лагере, тоже задался этим вечным вопросом — о смысле жизни. Этой теме ученый посвятил свои исследования и, потом читал лекции[5]. Анализ исследований упомянутых, других ученых и собственные исследования автора статьи показали, что нужен иной подход в понимании этого вечного вопроса, а именно. Чтобы раскрыть сущностный смысл жизни потребовалось найти

объективно заданную, пусть пока каждым человеком еще не осознанную, единую цель развития человеческого сообщества и пребывания каждого конкретного человека на Земле. Понимание необходимости найти ответ на этот вечный вопрос и его нахождение стало основой начала формирования ННП.

#### **Методологические основания новой научной парадигмы заключаются:**

Во-первых, как уже было написано выше, новые знания (ННП) базируются на определении единой объективно заданной цели развития для всей человеческой системы и для каждого конкретного человека. Исследования показали, что такой целью может и должна быть только единственно возможная цель - удовлетворить высшую потребность каждого человека стать совершенным в физическом, интеллектуальном, духовном плане и достигнуть Высшего разума. Получилась цель, которая с мировоззренческих позиций показала, что в рамках земного существования человека на Земле, это есть конечная объективно заданная цель, существующая помимо воли и сознания людей и, которая теми или иными словами сформулирована во всех религиях мира и духовных учениях.

Во-вторых, в основу новых знаний положено объединение потенциала таких подходов как:

– целостность, системность, комплексность и междисциплинарность, вернее, трансдисциплинарность, под которой понимается объединение естественных и общественных наук с духовными знаниями в единый подход, дающий фантастический синергетический эффект при его использовании только по отношению к цели. Почему? Потому что в последнее десятилетие появилось много исследований, в которых написано, что настала пора:

- преодолеть узкие границы монодисциплинарных наук;
- обеспечить решение взаимозависимых и взаимосвязанных проблем, возникающих при использовании узкодисциплинарного, частичного или отраслевого подхода;
- исключить из научного знания устаревшие теории и предположения;
- избавиться от устаревших догм, теорий с предпосылками и принципами, являющихся непригодными для понимания путей и прогресса в развитии человеческого сообщества;
- учесть многие другие аргументы и факторы, подтверждающие необходимость формирования новой научной парадигмы (ННП).

В-третьих,

- трансдисциплинарный подход будет эффективен только тогда, когда все процессы и явления, интересы и противоречивые требования, содержащиеся в различных стратегиях, проектах и подпроектах будут измеряться, сопоставляться, анализироваться, моделироваться, прогнозироваться и т.п. системно, целостно, в комплексе с кардинальной экономией средств и ресурсов. Все это может быть достигнуто только при условии использования единого показателя как измерителя всего и вся в достижении цели - это «время», а по Вернадскому, это значит и «пространство».

В-четвертых,

– наличие единой цели, единых подходов и единого измерителя всех процессов и явлений предопределило получение единого критерия эффективности развития как всей человеческой системы, так и любой ее подсистемы и реализации цели для конкретного человека. Таким критерием может быть только достижение такого состояния в развитии человеческого сообщества, когда наступает нулевое «время между» целью и реальностью и к нему должно быть все направлено в стратегии развития общества. Так, например, вместо контроля за более чем 500 тыс. уникальных показателей, характеризующих сегодня развитие на федеральном, региональном и каждом муниципальном уровне управлять достижением цели в России станет возможным только одним показателем - «временем между» ее достижением и той реальностью, где Россия, каждый ее уровень и каждый конкретный человек находится. Следовательно, управлять временем - значит управлять развитием!

Основные результаты использования нового знания

Спозиций данной статьи, приведем также очень кратко самые важные результаты использования

нового знания - ННП:

- разработана новая парадигма прогнозирования будущего из будущего;
- получено фундаментальное понимание того, что на планете существуют только две парадигмы развития человеческой системы.

Под прогнозированием будущего из будущего понимается такое будущее, в котором уже достигнуто нулевое «время между» целью и реальностью. И уже из этого нулевого времени можно вернуться в любую точку в прошлом или в настоящем и отбирать или принимать из мирового опыта, из опыта СССР, из опыта России только те решения и разрабатывать только-то новое, которое обеспечивает поступательное, эволюционное приближение к этому будущему.

Вот, например, два моих прогноза:

Первый. Человек овладеет самой мощной и самой эффективной энергией – энергией своей человеческой мысли. Это позволит отказаться от аддитивных и других технологий персонализированного производства всего круга потребностей человека и общества и перейти на технологии с помощью своей мысли. И тогда мы вспомним русские сказки и скатерть самобранку, где все происходило со скоростью и на уровне мысли. Значит, мы можем находиться в нулевом времени в будущем благодаря отбору только тех инноваций, которые будут этому способствовать!

Второй. С помощью силы мысли можно будет мгновенно телепортироваться в любую точку Вселенной и самому создавать новые Вселенные. Это означает, что земной человек, достигнув Высшего разума, одновременно становится человеком Космическим как и предсказывал Константин Циолковский [6]. То есть, человек попадает в то время в будущем, когда он выполнил свою земную миссию - стал совершенным, и достиг Высшего разума, и все в его жизни происходит на уровне и со скоростью мысли.

Такой метод прогнозирования позволяет вернуться из потенциально достигнутого будущего в сегодняшний этап (момент) развития человеческой системы или в прошлое и отбирать только те инновации, разрабатывать только те новые технологии и т.п., которые обеспечивают эволюционное сокращение «времени между», не допуская возвратов вспять. Так это было до сих пор, и все воспринимали этот циклический процесс как объективный, более того, неизбежный и необходимый.

Видение из будущего, из нулевого времени также позволило уже в полной мере понять закономерности развития человека, природы и общества и сделать вывод, что на планете существуют только две парадигмы развития человеческой системы.

Первая парадигма развития человеческого сообщества - парадигма кризисов, неустойчивого развития и войн

Первая парадигма - это парадигма взаимосвязи и взаимозависимости производства и потребления с абстрактным человеком, опосредованного временем и пространством сегодня растянутого до глобального уровня с длинными стоимостными, логистическими цепочками, разделением труда по всей планете на мелкие составляющие по изготовлению одного вида продукта с одной только целью - максимизация прибыли. Это парадигма с неизбежными кризисами, финансовыми и экономическими катаклизмами, информационными, биологическими и реальными войнами, с беспрецедентной бедностью преобладающей части населения планеты.

Чем длиннее эта взаимосвязь и взаимозависимость во времени и пространстве, тем это в условиях неопределенности потребления привело к возникновению внутри стран, а затем и на глобальном уровне нарастающую диспропорцию во времени производства и времени обращения товаров и денег и их полной десинхронизации. Время обращения многократно превышает время их производства. Произошел колоссальный отрыв динамики движения материально-вещественных факторов производства, несмотря на многократное возрастание их объема, от их денежной формы - как реальной, так и виртуальной (особенно последней). Реально затраченные деньги в воспроизводственном процессе своевременно не возвращаются. Как снежный ком растут потребности в инвестициях, кредитах, возмещающих недостаток средств и тем самым увеличивающих государственный долг. Особенно

это касается США, где товаром для его реализации по всей планете является доллар. Диспропорция во времени производства и обращения доллара как товара привела к непрерывному включению печатного станка, а государственный долг США возрос и составляет на начало 2022 года уже более 31 трлн долларов. А совокупный мировой долг на эту же дату составил 300 трлн долларов. Ясно, что такой долг никогда не вернуть. Но чтобы этот долг обнулить, но продлить агонию существующей опосредованной парадигмы развития - желательно создать условия, при которых война становится неизбежной!

Но главный результат существования опосредованной парадигмы заключается в том, что чем сильнее во времени и пространстве обозначенная диспропорция, тем легче управлять человеческим сознанием. Следовательно, имея разные его уровни, сложно, скорее невозможно найти общие интересы как на глобальном уровне между странами, так и внутри стран между различными слоями населения, согласовать их в реальном времени, предотвратить все угрозы вплоть до развязывания войны и обеспечить на планете всеобщую безопасность. Все человечество сейчас живет в этой парадигме, и при ее сохранении неизбежен апокалипсис.

Следствием существования опосредованной парадигмы развития были объективно созданы все предпосылки, чтобы именно Россия начала войну. То есть, эти предпосылки, о них много сегодня пишут, послужили пусковым механизмом объявления Россией 24 февраля 2022 года начала специальной военной операции (СВО) по денацификации и демилитаризации Донбасса и Украины в целом.

Прошло уже более полугодия как Объединенный Запад, а это США, ЕС и другие страны в ответ ввели уже восьмой пакет беспрецедентных по количеству и негативному влиянию на экономику России санкции. Не претендуя и не ставя такой задачи, перечислить весь перечень санкций и контрсанкций, их анализ и последствия, стало понятным, что в результате Россия оказалась самой подсанкционной страной в мире и с 2014 года против нее введено уже более десяти тысяч [7]. Оружием противостояния становится тотальная русофобия, реальная экономическая и информационная война, кибератаки, провокации, фейки, а также, что особенно важно подчеркнуть в контексте данной статьи, непосредственно сознание, как отдельного человека, так и общества в целом [8].

В первые месяцы СВО быстро и надолго дестабилизировать социально-экономическое и политическое развитие нашей страны у объединенного Запада не получилось. Требование России платить за газ в рублях позволило укрепить рубль и не допустить обрушения курса валюты до 200 рублей за доллар. В совокупности с принятыми другими политическими, экономическими, организационными и другими контрсанкциями и активной социальной помощью малоимущим и семьям с детьми не было допущено резкого снижения их уровня жизни. Относительной устойчивости и стабильности в экономике способствовало также ограничение поставок западным недружественным странам продовольствия, удобрений и рост цен на энергоносители. Объявленная свобода предпринимательства (мораторий на проверки, продление лицензий, сертификатов и деклараций, обнуление пошлин, упрощение режима декларирования безопасности продукции и др.) позволили бизнесу самостоятельно искать верные решения своей деятельности. Поддержка ключевых секторов экономики, малого и среднего бизнеса, обеспечение предприятий оборотными средствами на основе программ льготного кредитования, быстрое введение комплекса мер на федеральном, региональном, местном уровне позволило осуществить формирование новых производственных цепочек, решать проблему параллельного импорта и другое. Все это в совокупности с другими контрсанкциями позволило обеспечить относительно бесперебойную работу предприятий и в определенной степени обуздать рост цен за счет насыщения рынка товарами. Все настойчивее проявляется потребность не в размере прибыли компаний, а в физическом объеме продукции для удовлетворения спроса внутри страны.

Вместе с тем, прогнозов по дальнейшему развитию России в ближайшее время, через год и после завершения СВО по денацификации и демилитаризации Донбасса и Украины и, в которых говорится,

что будет потом после решения первоочередных задач, связанных с санкционным давлением Запада, в целом сейчас много. Основные официальные источники этих прогнозов - это Минэкономразвития РФ, Центральный банк РФ, Институты РАН, академики, др. и их интерпретаторы, например, в лице издания «Блумберг». На основе эмпирически выбранных факторов для прогнозирования, под них приспособленных больших массивов данных «BIG DATA», отобранных с использованием ресурсов ИИ и с помощью математических моделей рождаются разные сценарии: «стрессовый», «базовый», «глобальный кризис», «ускоренной адаптации», «целевой» или «оптимистический», «пессимистический» и «реальный». Какой из этих сценариев на самом деле реализуется - неизвестно. Но примечательно, что один из институтов РАН спрогнозировал по инерционному сценарию на ближайшие тридцать лет снижение среднегодовых темпов роста ВВП почти вдвое, то есть едва превысит 1% в год. Это, несомненно, отрицательно скажется на повышении доходов населения, на решении в России проблемы ликвидации бедности и на всех других проблемах, острота которых резко возрастет. И никто не говорит, что для полного понимания причин происходящего нужны новые знания. Все это является следствием использования сейчас и сохранения на перспективу прежней научной парадигмы, использование которой осуществляется в еще сохранившейся опосредованной парадигме развития России.

В этих условиях стало самой острой, самой насущной задачей для России в короткие сроки осуществить реальное импортозамещение всего, что можно заместить, и обеспечить полный технологический суверенитет, полную независимость от оборвавшихся связей в поставках импортных комплектующих изделий и вообще всего импортного. Специалисты в вопросах импортозамещения, в том числе академик РАН, экономист Сергей Глазьев считают, что учитывая мощности отечественной экономики можно заменить до 80% критического импорта. Остальные 20% помогут закрыть внешнеторговые связи с КНР, Индией, Вьетнамом, странами Ближнего Востока и прочими дружественными или партнёрскими государствами[9,10]. Даже в такой критически важной отрасли как производство программного обеспечения, специалисты считают, что заместить можно почти всё, хотя при этом отмечают, что сначала, нас сильно потряхнет, и может произойти не только в области ИТ, а везде, а потом начнём выбираться в гораздо более здоровое состояние[11]. Ведь, как сказал Секретарь Совета безопасности РФ Николай Патрушев в своем интервью Российской газете: «важнейшим условием обеспечения экономической безопасности России является опора на внутренний потенциал страны, структурная перестройка национальной экономики на современной технологической основе»[12]. Другие ученые и специалисты считают, что в условиях глобального разделения труда эта задача неразрешима.

В прошлой своей статье, опубликованной в данном журнале в 2021 году[13], анализируя новые тенденции в развитии России в условиях начавшейся в 2019 году пандемии коронавирусной инфекции COVID-19, автор, в частности, писала, что производственные и стоимостные цепочки, ранее жестко взаимосвязанные и взаимозависимые и растянутые по всему миру, в условиях пандемии продемонстрировали всю хрупкость и уязвимость глобального мира. Как результат набирали обороты стремления стран локализовать производство в рамках национальных границ, а также усилить протекционизм и ускорить решение проблемы импортозамещения. Но, как показало время, COVID-19 стал только слабым сигналом для решения проблем импортозамещения, независимости страны от множества, производимых не в России, компонентов, необходимых для стратегически важных изделий, а не устойчивым трендом.

Развитие России в советский период говорит о том, что в ее истории был период полного технологического суверенитета, полной независимости от зарубежных поставок комплектующих изделий. Следовательно, потребность в импортозамещении отсутствовала. Но анализ, осуществленный автором, процессов, происходивших в социально-экономическом развитии народного хозяйства СССР, показал, что используемый эмпирический подход не позволил до конца объяснить, вернее, вскрыть причину возникновения все возрастающей диспропорции во времени производства и во

времени обращения товаров и денег. Особенно это важно было понять в условиях, когда в тот период развития народно-хозяйственного комплекса страны, попыток ее модернизации, повсеместного внедрения новейших научно-технологических разработок, осуществлялась экономическая реформа. Стимулирование внедрения достижений научно-технического прогресса в производство конечной продукции (например, станков с программным управлением по производству трикотажных изделий, перенастраиваемых в реальном времени под заказ потребителя) - товаров народного потребления и в автоматизацию складских процессов, появление первых автоматизированных систем управления (АСУ) позволяло ускорять эти процессы в сфере производства и в оптовой торговле. А в сфере обращения и в розничной торговле происходило замедление движения этих товаров. Стремительно росли товарные запасы в этом звене при одновременном ухудшении в удовлетворении спроса населения в той или иной продукции. Совокупное время пребывания этих товаров в сфере обращения и в розничном звене превысило время их производства в среднем в 3,5 раза. А по конкретным группам товаров эта цифра могла быть на порядок выше. Эта диспропорция не позволяла своевременно возвращать в бюджет страны затраченные средства, нарушала весь воспроизводственный процесс, и стала одной из основных экономических причин для усиления кризисной ситуации в стране и последующего краха СССР.[14] С изменением модели развития России в последнем десятилетии XX века, с раскрытием для зарубежного производителя рынков сбыта, встраивание в глобальную экономику за счет ликвидации собственного производства товаров производственного и личного потребления привели к тому, как уже было написано выше, что диспропорция во времени производства и времени обращения товаров и денег, информации и людей и их полная десинхронизация достигла глобальных размеров со всеми катастрофическими последствиями. То есть, использование новых знаний или ННП в анализе возможных путей решения проблемы импортозамещения и технологической независимости России говорит о том, что их реализация в прежней, опосредованной парадигме развития только ускорит апокалипсис не только России, но вслед за ней во всем глобальном мире.

При этом отмечается, что в условиях необходимости формирования нового миропорядка, нет однозначного понимания - что делать, и с чего нужно начинать, нет понимания будущего, в которое должна идти Россия. Нет четкого определения целеполагания, и нет, не только долгосрочной стратегии действий, нет единой национальной стратегии при наличии Стратегии национальной безопасности РФ, большого количества частных стратегий: отраслевых, территориальных, пяти стратегий достижения национальных целей, стратегии устойчивого развития, разрабатываемых самостоятельно чуть ли ни в каждом муниципальном округе и т.д., и т.п. И самое главное - нет идеологии, направляющей в руло перехода на новую парадигму развития.

Даже вопреки тому, что в Конституции РФ написано, что «Никакая идеология не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной»[15], появились публикации, в которых обосновывается необходимость ее возрождения в противовес идеологии неолиберального фашизма[16,17].

В Большой российской энциклопедии сказано, что идеология – это теоретически оформленная система идей[18]. Но должна быть такая идея, которая мотивирует человека на порядок сильнее, чем материальное, чувственное: деньги, слава, престиж[19]. Может ли мотивировать человека идея, предложенная, например, китайским лидером Си Дзин Пинем, сформулированная им на Саммите стран БРИКС в 2015 году: «Пять пальцев еще не кулак. Нужна идея. Такой идеей является гармонизированный мир (Вера, Разум, Сила); путь, который объединяет духовные, интеллектуальные и материальные возможности»[20]. По-видимому, такая идея не сможет мотивировать всех и каждого на ее принятие, так как из его высказывания непонятен механизм реализации этой идеи в том мире, в котором мы сейчас живем, в опосредованной парадигме. Для России во многих высказываниях Президента РФ В.В. Путина, в правительственных документах и в работах большого количества ученых, политиков и др. авторов говорится об идее технологического прорыва для достижения

множества целей[21]. Например, цель как «сохранение и сбережение народа», которая связывается с технологическим прорывом, также не имеет механизма ее реализации. И уж точно эта цель не станет мотиватором для каждого человека активно участвовать в ее достижении, равно как и других целей. Видимо поэтому президент внес в перечень поручений по итогам совещания о мерах социально-экономической поддержки субъектов РФ, состоявшегося 16 марта 2022 года, пункт о проведении в 2022 году форума «Сильные идеи для нового времени»[22]. Видимо не случайно в 2020 году был внесен впервые в России в Программу фундаментальных научных исследований на период с 2021 по 2030 годы такой раздел как получение новых знаний об основных закономерностях функционирования и развития человека, общества, природы. То есть, эти исследования надо рассматривать как заказ общества для понимания и верного выбора путей устойчивого научно-технологического и социально-экономического развития страны и обеспечения ее национальной безопасности на долгосрочный период.[23]. И только фундаментально оформленное знание о закономерностях развития человеческого сообщества позволит сформировать новую идеологию.

В настоящем времени, как уже было сказано, все человечество живет в первой опосредованной парадигме развития, существование которой становится все более апокалиптическим и взрывоопасным.

Вторая парадигма развития человеческого сообщества как условие достижения научно-технологического суверенитета России и развития без кризисов

В другой, во второй парадигме развития человеческой системы, цель которой каждому человеку стать совершенным и достигнуть Высшего разума, могут быть созданы все системно, целостно, междисциплинарно, в комплексе взаимосвязанные и взаимозависимые условия бескризисного, эволюционного развития и достижения нулевого «времени между». Это парадигма непосредственной, сокращающейся до нуля стоимостной, информационной, логистической цепочки с универсализацией труда во взаимосвязи производства с конкретным человеком с единой для него и для всего человечества целью развития - удовлетворить потребность каждого человека стать совершенным с высоким сознанием и Высшим разумом.

В обоснование необходимости перехода на вторую парадигму развития автору также помогли новые знания. Они позволили разобраться в том, почему в сегодняшней опосредованной парадигме развития ИИ, биологические, когнитивные и иные новые технологии XXI века являются угрозой и возникновением многочисленных рисков для национальной безопасности России и для любой страны мира. Эти технологии становятся небезопасными на всех уровнях и во всех их проявлениях для конкретного человека, так как позволяют беспрепятственно управлять его сознанием.

В другой непосредственной парадигме развития, то есть в новых отношениях между людьми для полной реализации задач развития человека, внедрение этих технологий должно и может стать необходимым условием ее становления.

Почему?

Потому что, как писал Карл Маркс в работе «К критике политической экономии», на известной ступени своего развития материальные производительные силы общества приходят в противоречие с существующими производственными отношениями .... Из форм развития производительных сил эти отношения превращаются в их оковы. Тогда наступает эпоха социальной революции».[24].

В сегодняшних производственных отношениях - в опосредованной парадигме развития достигнутый уровень развития производительных сил превращается в опаснейшее орудие противостояния - реальные и скрытые войны.

Становится очевидным и понятным, что высокие технологии XXI века, несущие многочисленные угрозы и риски в развитии России или любой страны глобального общества в опосредованной парадигме развития - это сегодня самое главное, самое глубочайшее противоречие между производственными отношениями, господствующими на планете, со стремительно развивающимися производительными силами. То есть, это проблема несовместимости опосредованной парадигмы развития и существующей модели жизнеустройства/мироустройства с новейшими технологиями.

И если в условиях пандемии вируса COVID-19 полученные новые знания позволили увидеть, что коронавирус стал тем триггером, который дал старт с невероятной скоростью почти разрушить существующую (опосредованную) парадигму развития и проложить путь к модели в новой (непосредственной) парадигме развития человеческого сообщества за счет проявившихся многочисленных тенденций[25]. То сегодня, в условиях СВО, объявленных коллективным Западом санкций и введенных Россией контрсанкций создаются недостающие предпосылки для ускоренного формирования новой парадигмы развития. Об этом свидетельствуют, как написано выше в данной статье, новые тенденции в развитии России. Например, такие как: интенсивный поиск новых идей, новой идеологии и цели развития, предоставление предпринимателям свободы, стремление решать проблемы импортозамещения и технологического суверенитета системно, комплексно, целостно, учитывать фактор времени и сокращать время между возникновением проблемы и ее решением и многое другое. Научно выверенное понимание закономерностей развития диктует острейшую необходимость убрать главное противоречие путем синхронного формирования и перехода на новые производственные отношения и одновременно ускоренной разработки адекватных им производительных сил и наоборот. То есть решить проблему импортозамещения и полной локализации производства и независимости и предотвратить угрозу апокалипсиса можно только одновременно с переходом на вторую парадигму развития.

Такое понимание закономерностей развития человеческого сообщества позволяет:

- разобраться в том, что в условиях технологической революции и стремительного внедрения в жизнь различных цифровых устройств, ИИ и др. высоких технологий XXI века, цель можно достигнуть за счет повсеместного формирования цифровой экономики. Но цифровая экономика будет рассматриваться не как экономика слежки за человеком в целях управления его сознанием, а как экономика с помощью, например, блокчейна согласованных интересов в реальном времени между государством, бизнесом, обществом и интересами каждого конкретного человека. Это тот триггер, благодаря которому будет положено начало создания всех условий бескризисного, эволюционного развития и поступательного движения к достижению нулевого «времени между»;

- понять, что реализация этого механизма согласования интересов при максимальном их разнообразии должна осуществляться на каждом местном уровне за счет перехода на новую модель жизнеустройства, в которой полная реальная свобода производителей, независимо от формы собственности, уравнивается (согласуется) со свободой выбора потребителями их максимально разнообразной продукции;

- сделать вывод о том, что все должно происходить в реальном времени и за счет осуществления с помощью цифровых и других высоких технологий (например, сегодня это аддитивных технологий, а завтра, - технологий, управляемых человеческой мыслью) персонализированного производства по его требованию, не производя ничего лишнего и тем самым обеспечивая реальную экономию и первоначальное сохранение всех видов ресурсов;

- убедиться в том, что механизм согласования интересов является в то же время механизмом реализации новой парадигмы, где все направлено на то, чтобы человек стал совершенным;

Эффективная, радикальная экономия всех видов ресурсов приведет к тому, что, например, не потребуется формирование фудшеринговой экономики, а в России - это экономика замкнутого цикла, благодаря которой предполагается, что к 2030 году будет перерабатываться 50% отходов в сельскохозяйственном хозяйстве и 34% - в промышленности. Эти направления сегодня активно обсуждаются. Фудшеринговая экономика предлагает решение проблем нерационального использования продовольствия, 71% которых приходится на конечных потребителей - домохозяйства[26]. В России по итогам 2020 г. объем пищевых отходов составил 17,9 млн. тонн и это, при том, что, с одной стороны экономика замкнутого цикла очень затратная, а, с другой стороны, в стране большинство населения имеет низкий уровень дохода. То есть проблему бедности эта экономика не решает. Более того, как фудшеринговая экономика, так и экономика замкнутого цикла пытаются

решать проблему на выходе, т.е. на этапе, когда все ресурсы уже использованы нерационально. Поэтому, полученная в непосредственной парадигме развития радикальная экономия ресурсов решается на входе до осуществления производственного процесса по конкретному заказу при минимальных затратах, что явится условием решения проблемы бедности, а также всех кризисных социально-экономических, экологических, климатических негативных явлений, реального осуществления зеленой революции и решения др. проблем. Ведь сегодня, например, США и ЕС, то есть страны с высоким уровнем дохода, ставя в своих повестках на первые места решение этих проблем, сами из всего объема добытого и использованного почти 2,5 триллиона тонн материалов за период с 1970 по 2017 год превысили безопасный коридор в 1,1 триллиона тонн[27].

Таким образом, знание закономерностей развития человека, природы и общества позволяет:

- не только остановить, но и не допустить возникновение кризисов.
- остановить развязывание реальных войн с применением, например, атомного и другого современного оружия;
- не допустить скрытых, но очень разрушительных войн, поражающих не только отдельные государства, а в целом весь глобальный мир. Уже сегодня ведутся такие войны с применением климатического, биологического, информационного и иного оружия.

В 2020-2021 годах мир был свидетелем такой биологической формы войны как пандемия коронавирусной инфекции. События на Украине вновь просто кричат о необходимости скорейшей реализации новой парадигмы развития - парадигмы без кризисов и войн.

В этих условиях перехода на вторую парадигму развития становится возможным для России достигнуть не только научно-технологического суверенитета, но и к 2030 году национальных целей, целей стратегий национальной безопасности РФ и всех других многочисленных стратегий со своими целями, которые должны стать подцелями высшей цели развития человеческой системы. То есть, Коронавирусная инфекция и специальная военная операция (СВО) именно в России диктуют необходимость ускоренного синхронного формирования новых производственных отношений и разработки новых производительных сил. А на базе одновременного формирования новой модели жизнеустройства на каждом местном уровне и развития технологий и их внедрения перейти с учетом принятой осознанно всеми единой цели, единой стратегии с единым стратегическим планом к этой модели. И таким образом, с минимумом средств через механизм согласования интересов обеспечить безопасность и процветание каждого конкретного человека на каждом местном уровне и в стране в целом. И далее уже по минимуму проблем согласовывать интересы на уровне ШОС, ЕАЭС, Большой Евразии, БРИКС и всего мира. Россия должна стать лидером и проводником в формировании нового мироустройства для каждого конкретного человека, для каждой страны в отдельности и одновременно для всего глобального мира. Важно, чтобы не было соблазна проигнорировать понимание закономерностей в развитии человека, природы и общества, складывающихся тенденций, вернуться к опосредованной модели и потерять шанс на возрождение России и предотвращение апокалипсиса глобального мира!

Понимание объективных закономерностей в развитии человека, природы и общества и полученные на этой основе новые знания о будущем человечества, диктуют возможность решать, вернее, предупреждать, все проблемы развития России и мира осознанно, с пониманием конечной цели и в интересах каждого конкретного человека. Метод случайных проб, неизбежных ошибок, возвратов вспять ведет к формированию еще более неадекватных производственных отношений, несогласующихся даже с сегодняшним уровнем развития технологий и соответствующих еще более низкой ступени сегодняшней опосредованной парадигмы развития. Например, как в 90-е годы произошел возврат к отношениям и уровню развития производительных сил, формирующих в экономике этап первоначального накопления капитала.

Знание главного противоречия в развитии человеческого сообщества, обеспечение полной согласованности новой формы производственных отношений и новейших производительных сил, их

синхронная разработка и реализация обеспечивают достижение цели при минимальных ресурсах. И, что немало важно, цель реализуется при динамично сокращающихся для человека затратах рабочего времени при одновременном удовлетворении максимально разнообразных материальных и духовных потребностей при одновременном увеличении объемов свободного времени, предназначенного на свое собственное совершенство в физическом, интеллектуальном, духовном плане. Это позволит сделать этот мир лучше для всех и для каждого и всем вместе достигнуть Высшего разума. Это ли не основа для формирования новой идеологии. И это ли не мотивация для людей интеллектуального класса, творческой и научной элиты, для людей, определяющих политику страны, для тех, кого в СМИ называют пятой колонной, существующей в институтах, в экономике и власти, для недавних оппозиционеров и сторонников всего европейского, или американского, для чиновников-бюрократов и олигархов жить в России, для России!

### **Заключение**

Таким образом, с помощью синхронного формирования новых производственных отношений и соответствующих им высоких технологий впервые возникает экономика согласованных интересов между всеми, в реальном времени и на каждом местном уровне, где конкретный человек живет. По отклонениям и минимуму проблем далее появится возможность согласовывать интересы на уровне каждого региона внутри страны, на страновом и глобальном уровнях, в которых все направлено на решение всех проблем и задач, чтобы обеспечить достижение объективно заданной цели – человеку стать совершенным и счастливым!

В свою очередь только в условиях согласованных интересов станет возможным решить проблемы импортозамещения, найти эффективные пути обеспечения технологического суверенитета, не допустить проблемы голода, ликвидировать бедность, раз и навсегда на планете устранить причину войн и периодически возрождающегося фашизма и неонацизма во всех его проявлениях, разработку и применение супероружия и обеспечить всеобщую безопасность.

Поэтому, как показали исследования, самой лучшей идеей для формирования новой идеологии развития России и глобального мира должна стать идея, полученная с помощью научно выверенного и фундаментально обоснованного нового знания. То есть, такого знания, которое дает полное понимание закономерностей развития человеческого сообщества в прошлом, настоящем и будущем для того, чтобы увидеть истоки всех проблем сегодняшнего дня и пути их решения не на год или три, а на всю долгосрочную перспективу достижения нулевого времени между целью и реальностью. Все послужит основой для понимания искомой цели развития России и всего глобального мира - это удовлетворить высшую потребность каждого конкретного человека стать совершенным в физическом, интеллектуальном, духовном плане с высоким уровнем сознания и достигнуть Высшего разума. Ведь не просто так Вардан Багдасарян, российский историк и политолог, доктор исторических наук, профессор кафедры Государственной политики МГУ им. М.В. Ломоносова, Постоянный член Изборского клуба, посетив некоторое время назад в составе агитационной бригады Донецкую Народную Республику, написал: «Без идеологии победы не одерживают. Воин, идущий в бой, должен знать и понимать, за что он отдаёт свою жизнь и какие ценности защищает. За экономические интересы и за потребление не умирают. Умирать можно только за идеалы, которые нематериальны. Результаты деидеологизации проявили себя в 2022 году в полной мере, будучи представлены картинкой бегущих из страны от мобилизации, трусов, спасающих свою жизнь»[28].

В свою очередь, понимание, осознание и принятие каждым индивидом объективно заданной цели развития станет для всех и для каждого самым мощным мотиватором создавать все условия ее достижения. Но это диктует острейшую необходимость преодолеть главное противоречие в развитии России и всего глобального мира между существующими производственными отношениями в опосредованной парадигме развития и стремительно развивающимися и внедряемыми в жизнь в сегодняшней модели жизнеустройства производительными силами. Учитывая остроту этой проблемы и в полной мере реальной возможности мирового апокалипсиса, убрать это противоречие можно

только путем синхронного перехода на новые производственные отношения, на непосредственную парадигму развития с одновременной ускоренной разработкой адекватных им производительных сил и наоборот. Только таким образом будет обеспечен переход на развитие без разрушительных кризисов, реальных и скрытых войн, раз и навсегда будет побежден фашизм во всех его новых проявлениях, и осуществлена реальная демилитаризация не только Украины, а всего глобального мира.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Inglehart, R., & Welzel, C. Modernization, cultural change, and democracy: The human development sequence. Cambridge University Press. 2005.
2. Kant, I. «Idea for a Universal History with a Cosmopolitan Purpose» // I. Kant. Collected Works: in 6 vols. – Moscow: 1963-1966. Vol. 6.
3. Laszlo, E., P. A. LaViolette, Y. Abe, P. Abrecht, R. Achuthan, A. Ahmed, K. Azfar et al. 1977. Goals for mankind. A report to the Club of Rome on the Максимова Ксения. Володин рассказал, сколько санкций введено против России с 2014 года <http://duma.gov.ru/news/54246> (дата обращения 22.06.2022 г.)
4. Франкл В. О смысле жизни. М.: Альпина нон-фикшн, 2022, 164 с.
5. Granof J. (2022) Human Security: A Strong Foundation for Multilateral Cooperation. // Cadmus Journal, (Trieste. Online). <http://www.cadmusjournal.org/files/pdfreprints/vol4issue6/Human-Security-A-Strong-Foundation-for-Multilateral-Cooperation-JGranoff-The-War-in-Ukraine-July-2022> .
6. Константин Эдуардович Циолковский. Причина Космоса. М.: Космополис, 1991
7. Максимова Ксения Володин рассказал, сколько санкций введено против России с 2014 года <http://duma.gov.ru/news/54246>
8. Ильницкий А.М., действительный государственный советник РФ 3 класса, член Совета по внешней и оборонной политике, кандидат технических наук, старший научный сотрудник ВАК, А.Ю. Школьников, политолог, геостратег. Первый раунд экономической войны с западом окончен. Россия победила, но впереди – второй: <https://www.pnp.ru/politics/sila-v-pravde.html> (дата обращения 22.06.2022 г.)
9. Импортзамещение должно быть тотальным [https://tsargrad.tv/articles/deficita-ne-budet-mishustin-pokusilsja-na-svjashhennuju-korovu-zapada\\_526197](https://tsargrad.tv/articles/deficita-ne-budet-mishustin-pokusilsja-na-svjashhennuju-korovu-zapada_526197)
10. Игорь Ашманов: Надо импортзамещаться о рутьюбе, саботаже и целевой поддержке IT-отрасли <https://zavtra.ru/blogs/ashmanov> (дата обращения 22.06.2022 г.)
11. Дефицита не будет. [https://tsargrad.tv/articles/deficita-ne-budet-mishustin-pokusilsja-na-svjashhennuju-korovu-zapada\\_526197](https://tsargrad.tv/articles/deficita-ne-budet-mishustin-pokusilsja-na-svjashhennuju-korovu-zapada_526197) (дата обращения 22.06.2022 г.)
12. Сергей Латышев ШАНСОВ НА ВЫЖИВАНИЕ НЕТ: ПАТРУШЕВ РАСКРЫЛ ТРИ ГЛАВНЫХ СЕКРЕТА [HTTPS://E-NEWS.SU/MNENIE-I-ANALITIKA/424289-LAVROV-RASKRYL-TAJNU-DEMONTAZHA-UKRAINY-SERGEJ-LATYSHEV.HTML](https://e-news.su/mnenie-i-analitika/424289-lavrov-raskryl-tajnu-demontazha-ukrainy-sergej-latyshev.html) (дата обращения 22.06.2022 г.)
13. Бондаренко В.М. РАЗВИТИЕ РОССИИ В ПОСТПАНДЕМИЧЕСКИЙ ПЕРИОД // Теоретическая экономика. 2021. № 4. С. 13-26.
14. Бондаренко В.М. Фактор времени в сфере торговли // Экономическая газета. Раздел «Вопросы теории». № 15, 06.04.1983 г.
15. Конституция РФ, Глава 1, Статья 13 <https://www.zakonrf.info/konstitucia/13>
16. Патрушев Н. Антироссийская кампания убедительно доказывает, что Украина стала предлогом для ведения против России необъявленной войны» <http://www.kremlin.ru/events/security-council/68451> (дата обращения 22.06.2022 г.)
17. Панина Елена Образ будущего: основы национальной идеологии для современной России. <https://regnum.ru/news/3583833.html> и <https://russtrat.ru/poziciya-elenu-paninoy/6-maya-2022-1013-10222> (дата обращения 22.06.2022 г.)
18. Большая российская энциклопедия. <https://bigenc.ru/sociology/text/2000230> (дата обращения 22.06.2022 г.)
19. Малинецкий Г.Г. Чтоб сказку сделать былью: ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ — ПУТЬ РОССИИ в будущее, Серия Синергетика: от прошлого к будущему. № 58. Серия: Будущая Россия, № 17. М.: Изд. URSS. 2021. 224 с.
20. Коровин В. М. Образ как оружие: как победить в эпоху сетевых войн <https://izborsk-club.ru/22760> (дата обращения 22.06.2022 г.)
21. Си Дзин Пин (из философского наследия Китая, на Саммите стран БРИКС, 2015), <http://>

brics2015.ru/ (дата обращения 22.06.2022 г.)

22.Перечень поручений по итогам совещания о мерах социально-экономической поддержки регионов от 10 апреля 2022 г., Пр-622, п.9 б. <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/68175> (дата обращения 22.06.2022 г.)

23.Распоряжение Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. № 3684-р. (<http://static.government.ru/media/files/skzO0DEvyFOIBtXobzPA3zTyC71cRAOi.pdf>)

24.К. Маркс. К критике политической экономии. Предисловие. Август 1858 г. – январь 1859 г. // В кн.: Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений. 2-е издание. М.: Государственное издательство политической жизни, 1959. Т. 13. С. 6-7.

25.Постковидный мир: необходимость перехода на новую парадигму развития. Монография / под руководством и редакцией В.М. Бондаренко. М.: МООСИПН Н.Д. Кондратьева, 2022, 504 с. <http://kondratiev.online/wp-content/uploads/2022/05/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D0%B8%D1%8F.pdf>

26.Тучков Андрей. Фудшеринг в России. Фудшеринг — это сервисы по распределению нереализованных продуктов питания. <https://vc.ru/finance/378067-fudshering-v-rossii-fudshering-eto-servisy-ro-raspredeleniyu-nerealizovannyh-produktov-pitaniya> (дата обращения 22.06.2022 г.)

27.США и ЕС нерационально потребляют природные ресурсы в течение десятилетий. [https://yandex.ru/news/story/LPH\\_SSHA\\_i\\_ES\\_desyatiletiami\\_neracionalno\\_razgrablyali\\_prirodnye\\_resursy-d6563077850e68f6c239c3200ca8abf1?lang=ru&fan=1&persistent\\_id=15426&story=ee90456b-fca2-509e-a41f-bd6914bd7c8e](https://yandex.ru/news/story/LPH_SSHA_i_ES_desyatiletiami_neracionalno_razgrablyali_prirodnye_resursy-d6563077850e68f6c239c3200ca8abf1?lang=ru&fan=1&persistent_id=15426&story=ee90456b-fca2-509e-a41f-bd6914bd7c8e)

28.Мобилизация частичная и мобилизация системная [https://zavtra.ru/blogs/mobilizatciya\\_ili\\_smert\\_bagdasaryan](https://zavtra.ru/blogs/mobilizatciya_ili_smert_bagdasaryan)

# Scientific and technological sovereignty of Russia: conditions and ways of achievement

**Bondarenko Valentina M.**

Candidate of Economic Sciences,

Leading researcher Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia.

E-mail: varlamow@rambler.ru

**Annotation.** The article is a continuation of the author's publications in this journal, published in 2015, No. 2(26), 2016, No. 6(36), 2019, No. 5(53), 2020, No. 6(66) and two articles were published in 2021 No. 4(76) and No. 8(80). These articles dealt with various issues, such as the patterns of development of Russia and the world, crises, forecasts and economic growth, possible models for the development of the digital economy, the development of Russia in the post-pandemic period, the future of Russia and the global world, and much more. But all of them methodologically sifted through the prism of new knowledge, a new scientific paradigm (NSP), formed by the author over several decades on the basis of empirical, political economy and worldview studies. The relevance and high effectiveness of new knowledge is fully confirmed in this article. The NNP allows you to understand the new reality that began on February 24, 2022, the inevitability of war in the existing development paradigm, the need and possibility of solving problems in the absence of an ideology, common goal-setting and development strategy, a radical acceleration of import substitution processes, achieving technological independence, taking into account the understanding of progress scientific and technological development and the future of Russia.

**Keywords:** new knowledge, patterns of development of the human community, scientific and technological progress, import substitution, technological independence, goal, person

# Инфляция в России и мире: новые тренды

**Пeftиев Владимир Ильич** 

доктор экономических наук, профессор,

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского», г. Ярославль, Россия.

E-mail: econom.teoria@yandex.ru

**Титова Людмила Анатольевна** 

доктор экономических наук, профессор,

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова», г. Ярославль, Россия.

E-mail: luxe22@yandex.ru

**Аннотация.** Изменение геополитической обстановки с 2021 года и резкое обострение политических конфликтов в начале 2022 года еще больше обострили экономические проблемы, наблюдающиеся в крупнейших странах мира. Испытание пандемией коронавируса оказалось лишь подготовкой к более трагичным для экономики событиям, которые были вызваны радикальными изменениями в политике ключевых мировых держав и обострением ситуации на Украине. Показатели инфляции значительно повысились до пугающих значений не только в России, но и в благополучных европейских странах и США. В статье заявлен политико-экономический подход к инфляции в условиях пандемии коронавируса и глобальной рецессии. Систематизированы и обобщены новые тренды в функционировании инфляции начала 20-х годов 21 века. Изменения, которые происходят с показателями инфляции в России, странах Западной Европы и США, носят временный характер, а также объясняются наложением последствий пандемии коронавируса на рецессию и обострение политических отношений между Западом и Россией. Обозначены контуры взаимодействия инфляции с экономическим ростом, безработицей и глобализацией. Развитие дальнейших событий для России отягощается несовершенством политики ресурсопользования, с одной стороны, и значительным отставанием в создании технологий – с другой. Обострение конфликта на Украине и продолжение санкционной войны против России неизбежно приведет к новой расстановке сил в создании межгосударственных альянсов и переделу сфер влияния на мировых рынках. Выдвинуты авторские гипотезы по дискуссионным аспектам (темам) денежно - кредитной политики. Сформулированы вопросы для обмена мнениями между коллегами.

**Ключевые слова:** цикличность инфляции, безработица, рецессия, восстановительный рост, денежно - кредитная политика, геополитические конфликты

**JEL codes:** B30, F10, E31, E32

**Для цитирования:** Пeftиев, В.И. Комплексный подход к проведению операционного аудита основных средств в машиностроении / В.И. Пeftиев, Л.А. Титова. - DOI 10.52957/22213260\_2022\_10\_92. - Текст: электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №10. - С.92-100. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2022)

**DOI:** 10.52957/22213260\_2022\_10\_92

## Введение

С лета 2021 года наблюдается рост потребительской (розничной) инфляции в России с 6,5% до 8,5% на конец года. Аналогичная конъюнктура и в США июль 2021 года - 5,4%. Тревога нависла над Россией. Банк России повышал ключевую ставку до 20,0% на пике политических событий в феврале 2022 года, чем вызвал недовольство бизнеса и пессимизм аналитиков относительно восстановительного роста. Издания Коммерсант, Эксперт, Независимая газета, опередив научные журналы, приступают к экспрессу - анализу факторов инфляции в контексте непобежденных пандемии и рецессии. Версия разные. Экологические амбиции США и ЕС («зеленая энергетика» и угрозы введения углеродного налога) вызывают рост цен на сырье, нефть и газ. Обсуждается роль разрыва цепочек формирования добавленной стоимости из-за удлинения сроков поставок дефицита контейнеров, удорожание мировых перевозок. Называются и хронические рост госдолга США, обсуждаемый в Конгрессе инфраструктурные план Дж. Байдена (более 1 триллиона долларов).

Иными словами, фиксируется то, что видно по экономической хронике.

Комментаторы нынешнего взлета инфляции почти не затрагивают ее глубинные факторы, анализ ведется с короткой временной дистанцией. Между тем теория инфляции имеет долгую историю (с 16 века); отдельно ее эпизоды востребованы и сегодня: дилемма обуздания инфляции и / или сдерживание безработицы кривая Филлипса). Нынешняя инфляция органично вписывается в дискуссии вокруг новой экономической реальности и концепции «низкого роста». Не обойтись и без отклика на новую монетарную политику с парадоксальным тезисом эмиссия денег без инфляции [1]. Не забудем и дежурный фактор - дефицит госбюджета и государственный, а то и совокупный долг. Авторы поведенческих концепций напомним нам о проинфляционных ожиданиях населения и опережающим индикаторе PMI бизнеса. Формируется от сцепления множества (совокупности) трендов и тератогенное смесь (микст) и на выходе - фактический темп инфляции.

### Эмиссия денег без инфляции?

Теория и практика новейшей денежной концепции вобрала в себя нижеследующие постулаты презумпции, рекомендации. Деньги - это вещь или символы независимого от происхождения (от государства или частной инициативы), способные быть средствами обращения. Эмиссия денег через программы количественного смягчения (QE 1-3) ФРС и аналоги ЕЦБ абсорбируются по каналам фондовых и товарных рынков, включая и прямые инвестиции. Денежно - кредитная политика (ДКП) в краткосрочном периоде важнее налогов и бюджета. Возрастает миссия публичных обязательств центральных банков. Многие страны внедряют таргетирования денежного предложения.

Эта концепция и ее приложения во времени и по странам неоднократно корректировалась. Но ее базовые установки в основном сохранены. Демонстрационный эффект этой денежно - кредитной инновации - поразителен. Президент США Дж. Байден ее реализует в своей версии на триллионы долларов. Почти год банк России придерживался «мягкой ДКП». Но резкое удаление фактической инфляции от таргета 4% заставило не единожды переосмыслить ключевую процентную ставку.

Показная популярность научно-прагматической версии монетаризма после М. Фридмана имеет мотивационное обоснование денежных властей и рыночных агентов. Мотивация - якобы в магии контролируемых денежных вливаний, то есть привлекательности простых решений. Эти иллюзии в России поддерживают и распространяют уполномоченный по делам предпринимателей Борис Титов, члены Столыпинской академии, отдельные ученые, а также еженедельник «Эксперт». Последний пропагандирует тезис: у России должна быть своя инфляция, то есть скрытое неприятие таргета Банка России в 4% годовых [2].

Вхождение в бизнес и науку упрощенной трактовки денежного обращения не смягчает накала дискуссии «за» и «против» роста государственного долга и наращивания баланса центральных банков. Ценны предупреждение в пределах денежной эмиссии по масштабам и срокам. Эти пределы зависят от а) динамики фондовых индексов, б) базовых процентных ставок в отрицательной зоне (в сопоставлении с инфляцией), в) структурных диспропорций денежной наличности: профицит в банковской сфере и дефицит в реальном секторе экономики.

Наше участие в противостоянии полярных позиций ситуативное, осмотнительное и с оговорками. Позитивное влияние на экономический рост возможно в пределах десятилетия для: а) развитых стран с растущими рынками долговых инструментов и с сетью товарных бирж, б) повышательной фазы циклического развития, в) стрессовых ситуаций образца 2020 - 2021 годов. Россия смогла безболезненно адаптироваться к сценарию «стресс» (шок, травма). См. таблицу 1.

**Таблица 1** - Антикризисные бюджеты в 2020 г. (% к ВВП) [Данные МВФС, Росстат]

Германия	39,1	Индия	7,0
Франция	22,6	Китай	7,9
США	18,6	Россия	46

Источник: Данные МВФС, Росстат

### **Цикличность инфляции?**

Это идея-гипотеза возникла из наблюдения систематизации и обобщения экзистенциального опыта денежного обращения США за трехлетку с 2019 по 2021 годы. Хроникеры и аналитики шаг за шагом, информация за информацией следили за скоротечной инверсией (разворотом) от вялой дефляции, но без стагфляции ВВП, к саморазвивающейся инфляции, вышедшей за пределы стандартных 2% годовых. Эта атипичная синусоида инфляции требует интерпретаций и в конечном счете понимания смысла происходящего. Политологи напомним о турбулентной президентской кампании; известие об итогах выборов 2020 года враги Д. Трампа восприняли со злорадством, считали его неподходящей кандидатурой («визжат от радости» - цитата из колонки редактора «The Wall Street Journal»). Радость сменилась потрясением от штурма Капитолия (январь, 2021.) и свертыванием деловой активности из-за пандемии коронавируса. Последовали чрезвычайные расходы на вакцинацию и поддержку здравоохранения [3, 4]. Кейсы чрезвычайных обстоятельств, вне сомнения, разрушили относительное равновесие в балансе спроса и предложения денег. Но проблемное поле со скачком (трансформацией) в кривой (зигзагах) инфляции в США, видимо, сложнее и не сразу раскрывает свои коды.

Что же касается сугубо экономических факторов, то странности с эволюцией инфляции в США объясняется тройко. Во - первых, экономика в состоянии турбулентности не довела надежные аргументы для оценок и прогнозов. И денежные власти ФРС стали принимать решения постфактум, учитывая текущие итоги и сокращая горизонт предвидения на 2 - 3 года, не более. Во-вторых, и Минфин США, работая над ошибками после кризиса 2008 - 2009 годов, столкнулись с «ползучим» расширением своих функций (вне правовой регламентации): экстренная помощь штатам, банкам и корпорациям (реструктуризация долгов), отдельным странам. В-третьих, вековые тренды почти всегда сопровождаются сущностными переменами по всей линейке макроэкономических индикаторов, а смена эпох не могла не отразиться и на инфляции (она была приемлемой в Европе до рубежа 19 - 20 веков). Сказанное выше воспринимаем лишь как заметки (этюды) к панорамной картине мира на перепутье накануне неведомых бифуркаций. В связи с системным кризисом глобализации (нынешнее состояние) придется учитывать и «перетоки» импортируемой инфляции внутри и между государственными альянсами (США, Китай, ЕС, Россия, Индия и другие).

Нынешний виток инфляции в США, ЕС, России и других макрорегионах - временный феномен, побочный продукт, наложение пандемии на рецессию, посткризисное структурно-институциональная трансформация (процесс на десятилетия); открытие длительного цикла инфляции (вещь в себе). Авторы не рискуют давать невразумительные ответы без деления достоверной информации из всех источников.

### **Импортируемая инфляция и Россия**

Еще с эпохи меркантилизма политэкономия рекомендовала правителям и предпринимателям обращать внимание на величину чистого импорта / экспорта по всей номенклатуре внешнеэкономических связей. Глобализация не только диверсифицировала и интенсифицировала внешнеэкономические связи, но и выявила риски и убытки от асимметрии (взаимозависимость от мировых рынков). За кризисом 2008 - 2009 годов последовало десятилетие разочарований: в глобализации больше угроз, чем шансов для развивающихся стран, даже крупных. Одна из главных причин обманутых надежд (ожиданий) - ожесточенная конкуренция за ресурсы, источники производства и получение благ материальных и духовных. Нечестная конкуренция и злоупотребление доминирующим положением на мировых рынках позволяют ТНК США и ЕС манипулировать ценами, тарифами и стандартами ради присвоения сверхприбыли. Ограниченность ресурсов возрастает по: а) редкоземельным элементам, б) полупроводникам (чипам), в) сырью для композитных материалов, г) природным ресурсам (земля, вода, леса), д) компетенциям для высоких технологий. Растения испытывают дефицит изделий и услуг по пунктам а, б, в, д. Отсюда и формируются очаги

импортируемой инфляции для России, ее внешней торговли и инвестиционных сделок [5, 6].

Научно - исследовательские университеты и аналитические центры обязаны заблаговременно информировать заинтересованные стороны о дефиците тех или иных ресурсов, по которым желательно импортозамещения и / или перепрофилировать экономические потоки. Импортируемая инфляция выявила еще один источник конфликта интересов экспортеров и потребителей - товары двойного назначения: на экспорт или для внутреннего рынка, чаще всего продовольственные. Изготовители и торговые сети необоснованно завышают цены и тарифы, ссылаясь на волатильность зарубежной конъюнктуры. Такая практика пересекается с административно - рыночными инструментами воздействия на зачинщиков дороговизны на базовые товары. Но она не всегда эффективна и своевременна. Но главное в другом: как отсечь шоки в мировой экономике от необузданного эгоизма бизнеса; каковы критерии и процедуры выявления мирохозяйственных сбоев и нейтрализации их влияния на российскую экономику и благосостояние граждан? Тема выпала из повестки дня исследования как политэкономов, так и прагматиков.

Экономическая наука России должна считать своей непререкаемой обязанностью, например, анализировать последствия введения ЕС углеродного налога на отрасли региона профессии, то есть предметно, с глубоким изучением нормативных актов Европейской Комиссии и других агентов Евросоюза. Или совершенно новые сюжет - отказ ЕС от ратификации инвестиционного соглашения с Китаем в рамках инициативы «Один пояс – один путь» и намерение разработать альтернативный проект сопряженного сотрудничества со средней Азией, Ближним Востоком и другими регионами. Здесь могут быть задеты интересы России, в том числе по объектам в доле межконтинентального транспортного коридора. Обе ситуации относятся к проблемному, пулю межгосударственной экономической интеграции.

### **Денежно - кредитная политика и экономический рост России**

Банк России - активный участник антикризисного плана выхода на восстановительный рост. Банк России финансирует национальные проекты, социальную газификацию (институциональная новация), жилищную ипотеку и другое. Денежный регулятор определяется с концепцией цифрового рубля, отобрав 12 банков для его тестирования. Банк России разрабатывает собственный макропрогноз, независимо от МЭР публикует оценки кривой ключевой ставки рефинансирования. Руководство Банка России регулярно общается с журналистами, экспертами, аналитиками, готовит инфляционные обзоры, обсуждает с профессионалами проекты важных решений (последний случай по цифровому рублю). De facto Банк России создает благоприятные предпосылки для восстановительного роста. Критиковать его за нерасторопность и пассивность, и некорректно и несправедливо. Банк России придерживается традиционной миссии, ответственность за инфляцию, денежное обращение, обменный курс российского рубля к доллару, евро и другим валютам. И даже в этих сферах восстановление идет трудно, с колебаниями денежных индикаторов, иногда со срывами. Возникающие по разным поводам пожелания пересмотра статуса Банка России не получают официальной поддержки президента РФ, но дискуссии продолжаются в рамках привычных аргументов и ссылок на зарубежный опыт. Банковская реформа не ко времени и не приоритет с текущего момента [7].

**Таблица 2 – Динамика изменения ключевой ставки Центрального Банка РФ за 2021 - 2022 годы**

Период	Ставка, %
Начало 2021	4,25
Июнь 2021	5,5
Июль 2021	6,5
Декабрь 2021	8,5
Февраль 2022	20,0

Период	Ставка, %
Апрель 2022	17,0
Июнь 2022	9,5
Сентябрь 2022	7,5

Источник: Данные ЦБ РФ, *cbr.ru*.

Анализ данных таблицы 2 позволяет сделать вывод о том, что бюджетная политика, применявшаяся в последние месяцы, носит стимулирующий характер. Укрепляющийся рубль радует далеко не всех субъектов экономических отношений. Инфляционные ожидания со стороны населения по-прежнему растут, а ценовые ожидания предприятий повышаются. Все вышперечисленной свидетельствует о том, что ЦБ может сохранить ставку на уровне текущих значений.

В ревизии нуждается устоявшиеся представления об экономическом росте и идентификация преград для его динамики без спадов ВВП. Темпы прироста ВВП - не самоцель, а лишь инструмент реализации национальных целей. Последние предполагают сбережение населения, сохранение достигнутых рубежей благосостояния и в перспективе повышение качества жизни, то есть инвестиции в человека и для человека [8]. Российская модель трансформации экономики и общества в поисках, он еще только нащупывается, ее контуры еще не устоялись. Важно другое: при любом темпе роста ВВП и национального богатства должны быть предусмотрены и реализованы конкретные шаги в интересах граждан России.

Неоднозначное наследие постсоветской эпохи выявило две беды в экономической политике: 1) отсутствие рачительного использования имеющихся ресурсов, 2) отставание в создании и освоения высоких технологий по сравнению с соперниками. О них говорят, пишут и что-то делают. Но политэкономы должны предвидеть грядущее издержки (в том числе и на динамику ВВП) предстоящей структурно-институциональной санации оздоровления экономики России. Это санация – вызов эпохи, приоритет самого высокого порядка сложности. К ней необходимо готовиться осмотрительно, без спешки. Неизбежна рекомбинации межгосударственных альянсов в мире и, соответственно, адаптация стратегии России к ожидаемым переменам (сценарный подход).

### **Инфляция и безработица: вместе или раздельно?**

Международный опыт и экономическая теория по-разному формулируют задачу по сопряжению этих спутников противоречивые рыночной экономики. В США ФРС курирует и безработицу, анализируя создание новых рабочих мест и недельная, заявки на пособие по безработице. При всех зигзагах макроэкономики уровень безработицы должен укладываться в естественную норму, обычно она составляет порядка 4 - 5% экономически активного населения. В США уровень безработицы в 2021 году достиг 11% [9]. В ЕС масштабы безработицы варьируется от страны к стране и по возрастным стратам. Ориентирами для оценки эффективности контроля над безработицы являются производительность труда и годовой фонд рабочего времени. В России политика занятости еще не сфокусирована должным образом [10].

Факторы безработицы давно описаны, а рекомендации, включая МОТ, по ее обузданию, общеизвестны. Хуже обстоят дела с новыми вызовами для трудящихся, таящиеся в технологических инновациях (цифра, роботы, искусственный интеллект) и неэластичности человека к переменам в компетенциях, смене места работы и жительства на протяжении трудовой биографии [11]. Иными словами, инклюзивные (экстраэкономические) факторы, на наш взгляд, начинают преобладать. Этот тренд заслуживает большего внимания, чем раньше. Одновременно он подталкивает к сотрудничеству с представителями социо-гуманитарных наук. Концепт интегративных знаний должен стать достоянием современной политэкономии [12].

Инфляция и безработица попали в проблемное поле политэкономии разного, временно (асинхронно): протоинфляция (революция цен с 16 века), а безработица для либералов - свобода труда

в Англии (с чартизма из рождения профсоюзов) и во Франции - проект национальных мастерских Луи Блана (1848 год). И в 20 веке Великая депрессия подвигла Дж. М. Кейнса на эпохальный труд «Общая теория занятости» (1936). Кривая Филлипса открыла корреляционные связи между инфляцией и безработицей за 1960 -1997 гг. в США, но и обернулась полярной полемикой [13, с. 585]. Вопрос: вместе или раздельно бороться с аномалиями экономического развития 20 века? Вопрос не праздный, но он относится к концепциям среднего уровня, не мейнстрима. Наиболее удачные решения данной дилеммы, полагаем, найдены в Северной Европе (Дания Норвегия, Нидерланды, Финляндия, Швеция). Статистика подтверждает приближения даты выхода России из рецессии. См. таблицу 3.

**Таблица 3** - Макроэкономические индикаторы России, 2020 год

Показатель	Изменение в 2020 г., %
ВВП	- 3,1
Инфляция	+ 4,9
Инвестиции	-1,4
Дефицит бюджета к ВВП	-3,8
Безработица	+6,5

Источник: Росстат

Прогнозы на 2021 год для России звучали благоприятно: по ВВП менее 4%, безработица опустилась ниже 5%. По остальным индикатором отставание от до кризисного рубежа сохраняется.

Дополним статистику оценками ведущих аналитиков. Е.Т. Гурвич: в группе G-20 Россия лучше развитых стран справилась с видом и рецессией. В лидерах остается по динамике ВВП Китай (+ 2,3%), Турция (+1,8%), Южная Корея (- 1 %), Индонезия (- 2,1%), Австралия (- 2,4%). См. таблицу 4. Россия трезво использовала финансовые накопления на антикризисный план 2020: 5% к ВВП против расчетных 5,7% [14].

**Таблица 4** - Динамика ВВП G-20 за 2020 год

Страна	Изменение, %
США	- 3,5
Великобритания	-9,9
Индия	-8,0
Франция	-8,2
Германия	-4,9
Япония	-4,8

Источник: МВФ

В.А. Мау (РАНХ и ГС). Кризис 2020 г. – не циклический и не структурный, он не имеет экономическую природу, но с тяжелыми экономическими последствиями. Макроэкономическая ситуация более или менее терпима с точки зрения безработицы и спада. Все проходит крайне медленно и крайне сложно. В России сохраняется высокая технологическая неопределенность и низкая готовность бизнеса к инновациям. Просматривается логика Большого государства, то есть власть ее ресурса, как инвестор и страховщик в последней инстанции. Индекс Doing business не отражает реальное положение по конкурентоспособности стран на международной арене [15, с. 15 -17]. Экспресс - анализ инфляции в контексте 20-х годов 21 века будет продолжен.

### Заключение

Авторские заметки по инфляции завершаем гипотезами, которые надеемся познавательны для политэкономии теоретической экономики.

К началу 20-х годов 21 века, инфляция не исчезла полностью и насовсем, но и не катастрофична для большинства макрорегионов мира (исключения - Африка и Латино - Карибское Америка). Инфляция претерпевает значительные модификации.

Современная инфляция претерпевает, как побочный эффект новых трендов в экономике и геополитике, трансформации экономики и общества в России, крупных развивающихся странах. Трансформационные издержки общества - новый феномен и для политэкономии, измеряемый экономией времени (в годах и десятилетиях) на решение насущных задач современности и конкретной страны.

Эмиссия денег без инфляции: блеф (миф) с кратковременным успехом или неопознанные фаза длительного цикла инфляции (вековой тренд)? Вопрос пока без ответа.

Импортируемая инфляция (в широком определении) - глобальный вызов нового типа, стихийно-рукотворный продукт жесткой конкуренции за ограниченные ресурсы и высокие технологии. Ресурсы и технологии подмяли под собой прежние факторы производства (труд, земля, капитал) и даже управление и институты. Инвестиции в человека и основной капитал, особо инфраструктуру, определяют конкурентоспособность страны и эффективность ее стратегии.

Конфронтации безработицы и инфляции, отраженная в кривой Филлипса - достояние истории экономической мысли и эконометрики. В современных условиях обе болезни рыночной экономики излечиваются. Вместе или раздельно? Задача решается прагматически и ситуативно, то есть потеряла теоретико-методологический статус.

Что же касается России, то ее инфляция вбирает в себя издержки как импортируемой инфляции, так и трансформационной санации (новейшее издание «созидательного разрушения» Й. Шумпетера). Эта двуликость не настраивает на благодушное восприятие скачка цен в 2021 году на потребительские и инвестиционные товары и услуги по широкой номенклатуре. Нас ждет повышательная фаза инфляции на ближайшую трехлетку, так как бизнес не нацелен на снижение издержек (себестоимости), а намерен компенсировать потери двух лет за счет потребителей (населения) и потенциальных инвесторов. Сказывается и мотивация на восстановление показного потребления (Т. Веблен).

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Моисеев С. Р. Хайпы вокруг (не)денежной (не)теории // Вопросы экономики. 2019. №9. С. 112 – 122.
2. Ершов М.А., Танасова А. С. Мир и Россия // Вопросы экономики. 2019. №12. С. 5 – 23.
3. Spending and voting // The Economist. 2021. November, 20th. P. 30 – 31.
4. Danger ahead // The Economist. 2021. December, 4th. P. 17.
5. Афонцев С.А. Новые тенденции в развитии мировой экономики // МЭ и МО. 2019. №5. С. 36 – 46.
6. Commodity prices // The Economist. 2022. January, 29th. P. 57 – 58.
7. Каманин А.И. О возложении на Центральный банк задачи по стимулированию экономического роста // Вопросы экономики. 2021 №7. С. 142 – 151.
8. Сухаров О. Ковидный кризис, экономический рост и политика развития технологических укладов // Инвестиции в России. 2021. №6. С. 3 – 11.
9. The chicken and the peg // The Economist. 2022. February, 19th. P. 8.
10. Санович М.А., Кочурова С.Н. Цели, задачи, функции, направления политики занятости России // Актуальные вопросы современной экономики. 2021. № 9. С. 406-412.
11. The future of technology for our next trick // The Economist. 2022. January, 22nd. P. 9.
12. Гордеев В.А., Шкиотов С.В., Угрюмова М.А. Теоретическая экономия: осмысление современных реалий // Теоретическая экономика. 2020. № 12 (72). С. 45-53.
13. История экономических учений : учебное пособие. Москва : ИНФРА-М. 2000. 784 с.
14. Гурвич Е.Т., Прилепский И.В. «Группа двадцати» и анализ глобальных рисков // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2021. Т. 16. № 2. С. 55-69.
15. Макроэкономические эффекты пандемии и перспективы восстановления экономики. Мат. Круглого стола в НИУ ВШЭ. Апрель, 2021 г. // Вопросы экономики. 2021. №7. С. 5 – 30.

# Inflation in Russia and the world: new trends

## **Peftiev Vladimir Ilyich**

Doctor of Economic Sciences,

Yaroslavl State Pedagogical University named after K.D. Ushinsky, Yaroslavl, Russian Federation.

E-mail: econom.teoria@yandex.ru

## **Titova Liudmila Anatolievna**

PhD in Economics, Associate Professor,

Yaroslavl State University named after P.G. Demidov», Yaroslavl, Russian Federation.

E-mail: luxe22@yandex.ru

**Annotation.** The latest changes in the geopolitics since 2021 and the sharp escalation of political conflicts at the beginning of 2022 have further exacerbated the economic problems observed in the largest countries of the world. The test of the coronavirus pandemic turned out to be only a preparation for more tragic events for the economy, which were caused by radical changes in the policies of key world powers and the aggravation of the situation in Ukraine. Inflation rates have risen significantly to frightening levels not only in Russia, but also in prosperous European countries and the United States. The article states a political and economic approach to inflation in the context of the coronavirus pandemic and the global recession. New trends in the functioning of inflation in the early 20s of the 21st century were systematized and summarized. The changes that occur with inflation rates in Russia, Western Europe and the United States are temporary, and are also explained by the imposition of the consequences of the coronavirus pandemic on the recession and the aggravation of political relations between the West and Russia. The contours of the interaction of inflation with economic growth, unemployment and globalization are outlined. The development of further events is aggravated by the imperfection of the resource use policy, on the one hand, and a significant lag in the creation of technologies, on the other. The aggravation of the conflict in Ukraine and the continuation of the sanctions war against Russia will inevitably lead to a new alignment of forces in the creation of interstate alliances and a redistribution of spheres of influence in world markets. Author's hypotheses on debatable aspects (topics) of monetary policy are put forward. Questions for the exchange of opinions between colleagues are formulated.

**Keywords:** inflation cyclical, unemployment, recession, recovery growth, monetary policy, geopolitical conflicts

# Стратегическое планирование развития экспорта Ярославской области: проблемы документационного обеспечения

**Каплина Ольга Вадимовна** 

кандидат экономических наук, доцент,

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», г. Ярославль, Россия.

E-mail: kaplinaov@mail.ru

**Карачев Игорь Андреевич** 

кандидат экономических наук, доцент,

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова», г. Ярославль, Россия.

E-mail: karachev2011@yandex.ru

**Аннотация.** В настоящее время в регионах России продолжается внедрение стандартов поддержки и развития экспорта, в основе которых лежат документы стратегического планирования. В Ярославской области основная работа по их разработке была проделана в 2020 году после определения национальных целей развития России на период до 2030 года. Внедрение в 2022 году Регионального экспортного стандарта 2.0 потребовало корректировки документов стратегического планирования развития экспорта в целях их гармонизации. В данной статье представлены результаты исследования содержания документов стратегического планирования развития экспорта Ярославской области, определения степени их соответствия РЭС 2.0 и друг другу, анализа экономического содержания целевых показателей развития экспорта региона, а также достижения значений указанных показателей. Сформированная в Ярославской области система таких документов является иерархической и в целом комплементарной. В то же время была диагностирована их недостаточная взаимоувязка по срокам, этапам и целевым показателям. В статье даны рекомендации по гармонизации документов стратегического планирования развития экспорта Ярославской области и комментарии по выбору целевых показателей и их фактическому выполнению.

**Ключевые слова:** Ярославская область; развитие экспорта; документы стратегического планирования; Региональный экспортный стандарт 2.0; целевые показатели развития экспорта; национальный проект; неколичественный контент-анализ

**JEL codes:** F17; R11; R58

**Для цитирования:** Каплина, О.В. Стратегическое планирование развития экспорта Ярославской области: проблемы документационного обеспечения / О.В. Каплина, И.А. Карачев. - DOI 10.52957/22213260\_2022\_10\_101. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №10. - С.101-114. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2022)

**DOI:** 10.52957/22213260\_2022\_10\_101

## Введение

Устойчивое развитие экспорта во многом зависит от грамотного стратегического планирования, результатом которого выступают стратегические документы. В соответствии с российским законодательством стратегическое планирование осуществляется на трех уровнях: федеральном, региональном и муниципальном [1].

Неотъемлемым компонентом системы стратегического планирования развития экспорта на каждом из трех уровней планирования является отраслевой горизонт. Отраслевое планирование связано с целью повышения производительности в экономике [2] посредством диверсификации, технической модернизации и инновационной деятельности, в том числе путем концентрации

ресурсов в секторах с высокой добавленной стоимостью и трудоемких секторах [3]. Политика диверсификации направлена на повышение устойчивости бизнес-среды страны и ее регионов к внешним потрясениям. В связи с этим особую значимость указанная политика приобретает для развития экспортной деятельности, выступая одним из инструментов преодоления разного рода экспортных барьеров.

Традиционно диверсификация экспорта осуществляется по секторам путем уменьшения доли в экспорте продукции первичного (добывающего, сырьевого) сектора и увеличения доли в экспорте продукции вторичного (обрабатывающего) и третичного (сервисного) секторов. В конечном итоге, политика диверсификации способствует увеличению добавленной стоимости экспорта и доходов от экспортных операций.

При этом следует обратить внимание на тот факт, что в терминах добавленной стоимости более выгодным является экспорт услуг по сравнению с поставкой товаров. По оценке Всемирной торговой организации, в глобальном экспорте добавленной стоимости на услуги приходится около 50 %, тогда как в валовом экспорте товаров и услуг – немногим более 20 % [4; 5]. Это связано, прежде всего, с исходной существенно большей долей добавленной стоимости в валовом выпуске сектора услуг, а также с растущим потреблением услуг промышленными производствами [6]. Кроме того, цифровизация и внедрение новых информационных и иных технологий оказывают наибольшее влияние на рынок услуг, стремительно растет виртуальная торговля услугами, появляются возможности для участия в торговле услугами у широкой массы предпринимателей [7].

Объем российского экспорта услуг в 2021 году составил 55,95 млрд. долларов США, что на 16 % больше, чем в 2020 году, но на 9 % ниже среднего значения за период 2017 – 2019 гг. (61,37 млрд. долларов США). На падение доходов от продажи услуг нерезидентам повлияли такие факторы, как санкции, экономическая рецессия и коронавирусные ограничения. Значение экспорта услуг для экономики страны и ее регионов в настоящее время носит ограниченный характер и в текущем десятилетии находится на одном уровне. Доля услуг в общем объеме экспорта составила в 2021 году 10 % (11 % в начале 2010-х гг.) и 3 % к ВВП России (то же значение в начале 2010-х гг.).

Ярославская область, будучи регионом с хорошо налаженными внешнеторговыми связями, в целом испытывает аналогичные проблемы диверсификации совокупного объема экспорта. Объем экспорта услуг в 2021 году составил 74,41 млн. долларов США, что на 1 % ниже, чем в 2020 году, но на 53 % выше среднего значения за период 2017 – 2019 гг. (48,56 млн. долларов США). В наибольшей степени это обусловлено открытием за рубежом сервисных центров и пунктов технического обслуживания ярославских машиностроительных предприятий. В 2021 году доля услуг составила 6 % в общем объеме экспорта Ярославской области и 1 % к ВРП, что свидетельствует о необходимости наращивания потенциала третичного сектора в экономике региона.

Пространственное стратегирование развития экспорта формируется на региональном уровне, являясь важной частью системы стратегического планирования [8]. В России особое внимание стратегическому планированию развития экспорта на региональном уровне стало уделяться относительно недавно. Долгое время его формат предполагал достаточность у каждого региона стратегии социально-экономического развития, в которой определенное место отводилось целям в области экспорта. С 2016 года в России начались институциональные преобразования, закрепляющие роль субъектов РФ в поддержке экспорта, что выразилось в возникновении региональных центров поддержки экспорта и в разработке Регионального экспортного стандарта как основного документа стратегического планирования развития экспорта на региональном уровне. Его первоначальная версия 1.0. (далее – РЭС 1.0) была пилотной и преследовала цель – апробировать комплекс мер, позволяющих региональным властям стимулировать экспортную деятельность компаний, а также сформировать эффективную инфраструктуру поддержки экспорта для последующего внедрения во всех субъектах РФ. Для апробации РЭС 1.0 были отобраны 20 регионов. Вошедшим в список пилотным регионам рекомендовано было создать структурное подразделение, отвечающее за

развитие несырьевого экспорта, вести публичный реестр экспортеров и обучение предпринимателей, желающих поставлять продукцию на внешние рынки, а также активно продвигать производимую в регионе продукцию за рубежом. [9].

Результаты апробации РЭС 1.0 легли в основу его обновленной версии 2.0. (далее – РЭС 2.0), которая утверждена в 2021 году. РЭС 2.0 был разработан в соответствии с паспортом федерального проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта», входящего в состав национального проекта «Международная кооперация и экспорт» в целях совершенствования институциональной экспортной среды в субъектах Российской Федерации. Он содержит унифицированные подходы по созданию благоприятных условий для экспорта с учетом региональной специфики: 5 основных разделов и 15 инструментов поддержки экспортной деятельности, что, как ожидается, позволит комплексно развивать систему поддержки экспорта в субъекте РФ [10].

РЭС 2.0 включает рекомендации к содержанию региональных документов стратегического планирования. В связи с этим его внедрение стало катализатором формирования региональной институциональной базы в области экспорта. Уточнение национальных целей развития и изменение горизонта стратегического планирования с 2025 года на 2030 год в Указе Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 потребовало корректировки уже имеющихся документов стратегического планирования в части развития экспорта [11].

Для Ярославской области эта повестка является чрезвычайно актуальной. Регион не вошел в пилотный проект апробирования РЭС 1.0. В настоящее время в нём ведется работа по внедрению инструментов РЭС 2.0 [12] Указанный стандарт считается внедренным, если степень его реализации по системе онлайн-мониторинга внедрения Регионального экспортного стандарта составляет 100 %. На момент окончания 2021 года Ярославская область воплотила 12 из 15 указанных в нём инструментов, что соответствовало 88,7 % внедрения РЭС 2.0. и являлось лучшим результатом в ЦФО по итогам 2021 года, согласно результатам онлайн-мониторинга ассоциации межрегионального социально-экономического взаимодействия «Центральный федеральный округ» [13]. Подобный мониторинг с составлением рейтинга субъектов РФ за первые 6 месяцев 2022 года провёл Российский экспортный центр (далее – РЭЦ). Согласно рейтингу РЭЦ Ярославская область заняла 37 место среди 75 субъектов РФ и 12 место среди регионов ЦФО. Региону удалось обойти ряд сопредельных субъектов Федерации: Костромскую область (15 место), Московскую область (17 место), Владимирскую область (18 место). Однако Ярославский регион уступил Рязанской, Ивановской, Калужской, Тверской областям и Москве, которые составили первую пятерку в рейтинге по ЦФО [14].

Институциональную основу развития регионального экспорта составляют документы стратегического планирования. Системность стратегического планирования предполагает обеспечение содержательного сопряжения (функциональной взаимосвязи) всех разрабатываемых стратегических документов развития экспорта, что может обеспечиваться, если документы стратегического планирования каждого этапа и уровня формируют исходные условия и обоснования для содержания документов последующих этапов и уровней на всей траектории формирования системы документов стратегического планирования – от прогнозов к целеполаганию и стратегиям, от стратегий – к программам и планам.

Настоящая статья посвящена исследованию неотъемлемого института развития экспорта Ярославской области – документам стратегического планирования. Её задачи: изучение содержания документов стратегического планирования развития экспорта Ярославской области; определение степени их соответствия РЭС 2.0 и друг другу; анализ выполнения значений целевых показателей развития экспорта региона.

### **Методы и данные**

Объектом исследования послужили документы стратегического планирования развития экспорта: РЭС 2.0 и полные тексты стратегических документов Ярославской области. К ним относятся: – Стратегия социально-экономического развития Ярославской области до 2030 года [15] (далее

– Стратегия СЭР ЯО-2030);

– Программа развития международной кооперации и экспорта Ярославской области на 2021 – 2025 годы (далее – Программа развития МКиЭ ЯО-2025) [16];

– Стратегия по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности в Ярославской области до 2030 года (далее – Стратегия по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030) [17].

В исследовании использованы следующие методы: внешнего и внутреннего анализа документов, неколичественного контент-анализа, сравнения, систематизации, графического представления данных в табличной форме, статистический. Особое внимание уделено изучению утвержденных в регионе целевых значений показателей развития экспорта и анализу их выполнения. Внешний традиционный анализ документов был применён для установления вида документа стратегического планирования развития экспорта Ярославской области, формы, времени и места его появления, автора, цели создания, внутренний – для исследования его содержания. Неколичественный контент-анализ позволил зафиксировать наличие определённых элементов содержания текста указанных документов. Основным методом исследования стало сравнение документов стратегического планирования развития экспорта Ярославской области между собой и с РЭС 2.0 по следующим направлениям:

– выполнение рекомендаций РЭС 2.0 по целевой направленности и содержанию стратегических документов развития экспорта в Ярославской области;

– сопоставление перечня целевых показателей в основных документах стратегического планирования развития экспорта ЯО на 2021 – 2030 гг.

Статистический метод был реализован путём расчёта показателей выполнения плана в разрезе выполнения целевых значений ключевых показателей развития экспорта Стратегии СЭР ЯО-2030, Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030 по 3 сценариям, Программы развития МКиЭ ЯО-2025, целевого значения объёма экспорта услуг Ярославской области в 2019 – 2021 гг.

Фактические значения целевых показателей развития экспорта Ярославской области были получены из единой межведомственной информационно-статистической системы (далее – ЕМИСС) [18], Базы знаний органов государственной власти Ярославской области «ДИАрама», а также таможенной статистики Федеральной таможенной службы [19].

Прикладная значимость данного исследования может заключаться в изучении опыта институциональной среды развития экспорта Ярославской области в части документов стратегического планирования, определении сопряженности и непротиворечивости их содержания, анализе выполнения значений целевых показателей, а также в разработке рекомендаций по совершенствованию документов стратегического планирования развития экспорта указанного региона.

## **Результаты**

*Оценка соответствия документов стратегического планирования экспортной деятельности Ярославской области требованиям РЭС 2.0*

РЭС 2.0 рассматривает в качестве основного документа стратегического планирования стратегию социально-экономического развития субъекта Российской Федерации и рекомендует разработать и включить в неё раздел об обеспечении благоприятных условий для ведения экспортной деятельности в субъекте Российской Федерации (экспортная стратегия). В Ярославской области Стратегия СЭР ЯО-2030 реализуется с 2014 года. Анализ её содержания позволяет констатировать отсутствие «Экспортной стратегии» как отдельного пункта. Стратегическому планированию внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) в целом и экспорту, в частности, посвящены п. 2.1.1.6 и п. 4.1.9 Стратегии СЭР ЯО-2030, а ВЭД названа ключевым направлением. В пункте 3.4. Стратегии СЭР ЯО-2030 главная цель развития декомпозируется по отдельным направлениям, в т. ч. по ВЭД, и задаётся количественно 6 показателями до 2030 года: объем экспорта; количество экспортеров, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства (далее – СМиСП); объем несырьевого неэнергетического экспорта;

объем несырьевого экспорта СМиСП; доля несырьевого экспорта СМиСП в общем объеме несырьевого экспорта; количество стран экспорта Ярославской области. В п. 4.1.9. Стратегии СЭР ЯО-2030 указаны основные перспективные направления развития ВЭД Ярославской области (расширение географии поставок продукции региональных производителей; расширение взаимовыгодных партнерских отношений с существующими зарубежными контрагентами), а также определены ключевые виды деятельности – драйверы экспорта региона (машиностроение, химическая промышленность, АПК, металлопродукция), задачи развития ВЭД с механизмом реализации по каждой из них, основные барьеры экспортной деятельности с механизмом снижения каждого.

Программа развития МКиЭ ЯО-2025 как важный компонент РЭС 2.0 включает в себя следующие элементы:

- описание текущей ситуации и обоснование необходимости реализации Программы развития МКиЭ ЯО-2025;

- основополагающие документы, определяющие правовую основу её разработки и ключевые направления региональной промышленной политики;

- описание текущей ситуации в сфере ВЭД региона по данным Ярославльстата и Территориального органа Федеральной таможенной службы по Ярославской области, в том числе: анализ состояния ВЭД региона за 2010 – 2019 гг.; сравнение показателей экспортной деятельности Ярославской области с 5 регионами ЦФО по данным 2019 года: Владимирской, Рязанской, Курской, Костромской, Тверской; исследование структуры внешнеэкономического оборота Ярославской области, в т. ч. импорта и экспорта услуг; анализ потенциала и барьеров развития ВЭД региона;

- целевые показатели реализации Программы развития МКиЭ ЯО-2025;

- плановые показатели реализации Программы развития МКиЭ ЯО-2025 до 2025 года исходя из главной цели – увеличения объема несырьевого неэнергетического экспорта и экспорта услуг предприятий и организаций Ярославской области к 2025 году на 70 % по отношению к 2019 году;

- механизмы реализации и финансирования Программы развития МКиЭ ЯО-2025;

- задачи и мероприятия с целевыми индикаторами, сроки реализации и основные исполнители Программы развития МКиЭ ЯО-2025.

Стратегия по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030 как инструмент содействия развитию инфраструктуры государственной поддержки экспортной деятельности в регионе включает в себя, в том числе:

- анализ состояния основных направлений ВЭД Ярославской области за период 2010 – 2020 годов, который базируется на аналогичном материале из предыдущих стратегических документов с добавлением исследования показателей за 2020 год;

- анализ потенциала и барьеров развития ВЭД Ярославской области. Данный пункт основан на материале аналогичного раздела Стратегии СЭР ЯО-2030. Наряду с этим в нём выделены 3 основных перспективных направления развития ВЭД ЯО на долгосрочную перспективу, к которым помимо двух, указанных в п. 4.1.9. Стратегии СЭР ЯО-2030, отнесена частичная локализация производств на территории зарубежных стран с целью получения дополнительных преференций для производителей и выход на локальные отраслевые рынки. В этом разделе также представлены тенденции, в рамках которых будет развиваться ВЭД Ярославской области. Стратегия по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030 дополнена SWOT-анализом условий осуществления внешнеэкономической деятельности данного региона;

- стратегические цели развития экспортной деятельности Ярославской области, в основном соответствующие Стратегии СЭР ЯО-2030 и включающие в себя: целевые значения ключевых показателей, характеризующих экспортную деятельность, ключевые задачи и механизмы, направленные на увеличение объемов экспорта и расширение географии поставок Ярославской области;

- механизмы реализации Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030;

– приложение, содержащее целевые показатели 3 сценариев реализации Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030: консервативного; благоприятного (базового); стратегического, который соответствует Стратегии СЭР ЯО-2030.

РЭС 2.0 содержит рекомендации по закреплению развития экспорта, в том числе услуг, в документах стратегического планирования субъекта Российской Федерации. По существу, таким образом происходит закрепление положений стратегии диверсификации экспорта. Содержание двух основных документов стратегического планирования развития экспорта в Ярославской области в основном соответствует рекомендациям РЭС 2.0.

Отдельного рассмотрения требует исследование соответствия целеполагания развития экспорта в документах стратегического планирования Ярославской области установкам РЭС 2.0. (таблица 1). В соответствии с подпунктом «г» пункта 1 Указа Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 [11] в рамках национальной цели «Достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство» реальный рост экспорта несырьевых неэнергетических товаров (далее – ННТ) должен составить не менее 70 % по сравнению с показателем 2020 года. Срок достижения целевого темпа роста экспорта ННТ 10 лет – с 2020 г. по 2030 г. Цель является измеримой, но возникает вопрос выбора показателя для оценки динамики ННТ: означает ли словосочетание «реальный рост» указание на необходимость использования индекса физического объёма экспорта ННТ, или регионы могут использовать индекс стоимости экспорта ННТ? Обычной практикой является применение второго указанного показателя ввиду относительной простоты его расчёта.

**Таблица 1** – Соответствие основной цели экспортной деятельности региона в документах стратегического планирования Ярославской области рекомендациям РЭС 2.0

Наименование документа	Целевой показатель	Значение целевого показателя, %	Период достижения цели
Содержание основной цели развития экспорта в РЭС 2.0			
РЭС 2.0	реальный рост экспорта несырьевых неэнергетических товаров	70	2020 – 2030 гг.
Содержание основной цели развития экспорта в документах стратегического планирования ЯО			
Стратегия по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030	увеличение объёма несырьевого неэнергетического экспорта и экспорта услуг предприятий и организаций Ярославской области	70	2020 – 2030 гг.
Программа развития МКиЭ ЯО-2025	увеличение объёма несырьевого неэнергетического экспорта и экспорта услуг предприятий и организаций Ярославской области	70	2019 – 2025 гг.

Источник: составлено авторами на основе [10; 16; 17]

Сравнение основного целевого показателя экспортной деятельности региона в документах стратегического планирования Ярославской области с рекомендациями РЭС 2.0 позволяет сделать вывод о неполном соответствии между ними.

Во-первых, не вполне соответствует наименование целевого показателя: в нем в Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030 и Программе развития МКиЭ ЯО-2025 отсутствует слово «реальный» применительно к росту ННТ, а также помимо товаров в название включены услуги. Исключение термина «реальный» даёт возможность номинальной оценки значения целевого индикатора. Добавление услуг, на наш взгляд, целесообразно, так как они не относятся к ННЭ. Представляется, что проблема заключается в неопределённости термина ННЭ, которая не решена до сих пор.

В 2018 году термин «экспорт несырьевых неэнергетических товаров» впервые был использован в

российском законодательстве в контексте достижения определенного объема к 2024 году. В настоящее время в явном виде нет определения ННЭ, а перечень товаров, по которым рассчитывается объем ННЭ постоянно меняется. Данное обстоятельство препятствует корректному подсчету показателя и настройке эффективной государственной поддержки экспортеров [20].

Во-вторых, количественная цель РЭС 2.0, Программы развития МКиЭ ЯО-2025 и Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030 совпадает по индикативному значению – рост объема ННЭ ЯО на 70%, но разным является период, за который эта цель должна быть достигнута: в Программе развития МКиЭ ЯО-2025 это 2025 год по отношению к 2019 году, то есть за 5 лет; в РЭС 2.0 и Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030 это 2030 год по отношению к 2020 году, то есть за 10 лет.

*Сравнительная характеристика количественных показателей в документах стратегического планирования экспортной деятельности в Ярославской области*

Основные документы стратегического планирования развития экспорта Ярославской области содержат количественные целевые индикаторы.

Стратегия СЭР ЯО-2030 как более общий стратегический документ включает 6 целевых показателей развития регионального экспорта, Стратегия по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030 и Программа развития МКиЭ ЯО-2025 как посвященные экспорту документы стратегического планирования 9 и 11 соответственно. Считаем, что «темп роста числа субъектов МСП – экспортеров несырьевого экспорта, %» является показателем, дублирующим индикатор «количество экспортеров, являющихся субъектами МСП, ед.».

Целевые показатели Стратегии СЭР ЯО-2030 и Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030 соответствуют друг другу в варианте стратегического сценария последней. Программа развития МКиЭ ЯО-2025, которая названа одним из 3 механизмов реализации Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030, содержит целевые показатели, отличающиеся от указанных выше двух стратегических документов:

– Программа развития МКиЭ ЯО-2025 задаёт более высокий уровень целевых показателей в части объема ННЭ и количества стран экспорта Ярославской области, чем каждая из двух других стратегий (Стратегия СЭР ЯО-2030 и Стратегия по обеспечению БУДРЭД в ЯО -2030).

– в Программе развития МКиЭ ЯО-2025 такие показатели, как доля ведущей отрасли в несырьевом экспорте и доля 5 ведущих отраслей в несырьевом экспорте представлены в виде строгого неравенства в одинаковом значении за все указанные периоды до 2025 года, то есть фактически не имеют четких целевых динамических тенденций.

– в Программе развития МКиЭ ЯО-2025 не указан в явном виде базовый период для показателей, заданных как темпы роста (темп роста числа субъектов малого и среднего предпринимательства – экспортеров несырьевого экспорта; темп роста количества товарных позиций в экспорте субъекта Российской Федерации (по 6-значным кодам товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности). Можно предположить, что в качестве такого периода рассматривается 2019 год.

*Оценка выполнения целевых значений количественных показателей в документах стратегического планирования экспортной деятельности в Ярославской области*

Выполнение целевых значений ключевых показателей развития экспорта Ярославской области можно оценить за 2021 г в случае Стратегии СЭР ЯО-2030 и Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030 (по 3 сценариям: консервативному (кс); благоприятному (бс) и стратегическому (сс) – таблица 2 и за 2020 – 2021 гг. в случае Программы развития МКиЭ ЯО-2025 – таблица 3. Следует отметить, что фактические значения целевых показателей в базисных периодах (2019 г в Программы развития МКиЭ ЯО-2025 и 2020 г в Стратегии СЭР ЯО-2030, Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030) в указанных программах и статистических источниках совпадают за исключением индикатора «объем экспорта услуг», поэтому анализ его выполнения выполнен отдельно (таблица 4).

Целевые значения ключевых показателей Стратегии СЭР ЯО-2030 и Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030 перевыполнены как в 2020 г., так и в 2021 г., при этом наиболее близким к

фактическим значениям оказался стратегический сценарий, а наиболее далёким -консервативный. Целевые значения ключевых показателей Программы развития МКиЭ ЯО-2025 не достигнуты ни в одном из указанных периодов. Особенно большие отклонения возникли по показателю объёма экспорта услуг Ярославской области. Это свидетельствует об излишней оптимистичности планирования при составлении Программы развития МКиЭ ЯО-2025. Стратегия СЭР ЯО-2030 и Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030 задают целевые показатели развития экспорта региона более осторожно. Плановые значения их индикаторов оказались ближе к фактически достигнутым, чем в Программе развития МКиЭ ЯО-2025.

**Таблица 2** – Выполнение целевых значений ключевых показателей Стратегии СЭР ЯО-2030 и Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030

Показатель	2020 год			2021 год						
	план [15]	факт [17]	отклонения	план по сценариям [17]			факт [18, 19]	отклонение факта от		
				кс	бс	сс		кс	бс	сс
объем экспорта, млн. долларов США	950	949,7	-0,3	950	980	1040	1134,4	+184,4	+154,4	+94,4
объем несырьевого неэнергетического экспорта, млн. долларов США	890	891,44	+1,44	895	905	910	1020,5	+125,5	+115,5	+110,5
объем экспорта услуг, млн. долларов США	-	72,3	-	40	50	65	74,4	+34,4	+24,4	+9,4
количество экспортеров, являющихся субъектами МСП, единиц	525	525	0	525	525	535	541	+16	+16	+6
объем несырьевого экспорта субъектов МСП, млн. долларов США	157,4	157,4	0	157,4	159,5	160,1	209,0	+51,6	+49,5	+48,9
доля экспорта субъектов МСП в общем объеме несырьевого экспорта, %	> 10	16,6	выполнено	16,6	16,3	15,4	18,5	+1,9	+2,2	+3,1
количество стран экспорта субъекта Российской Федерации, единиц	90	90	0	90	91	92	н/д	-	-	-
доля ведущей отрасли в несырьевом экспорте, %	-	51,2	-	<50	<50	<45	41,1	в заданных пределах		

Показатель	2020 год			2021 год							
	план [15]	факт [17]	откло- нения	план по сценариям [17]			факт [18, 19]	отклонение факта от			
				кс	бс	сс		кс	бс	сс	
доля 5 ведущих отраслей в несырьевом экспорте, %	-	95,7	-	<95	<95	<90	90,3	в заданных пределах			больше предельного значения

**Таблица 3** – Выполнение целевых значений ключевых показателей Программы развития МКиЭ ЯО-2025

показатель	фактиче- ское значе- ние, 2019 год [16]	2020 год			2021 год		
		план [16]	факт [17]	отклоне- ние	план [16]	факт	отклоне- ние
объем несырьевого неэнергетического экспорта, млрд. долларов США	0,96	0,98	0,89	-0,09	1,06	1,02	-0,04
темп роста числа субъектов малого и среднего предпринимательства - экспортеров несырьевого экспорта, %	100	110	100	-10 п.п.	120	104	-16 п.п.
количество стран экспорта субъекта Российской Федерации, единиц	91	96	90	-6	98	н/д	н/д
доля ведущей отрасли в несырьевом экспорте, %	40,5	<40	<50	больше предельного значения	<40	41,1	больше предельного значения
доля 5 ведущих отраслей в несырьевом экспорте, %	81,4	<85	<95	больше предельного значения	<85	90,3	больше предельного значения
темп роста количества товарных позиций в экспорте субъекта Российской Федерации (по 6-значным кодам товарной номен-клатуры внешнеэкономической деятельности), %	100	103,5	н/д	н/д	105	н/д	н/д

**Таблица 4** – Выполнение целевого значения объема экспорта услуг Ярославской области в 2019 – 2021 гг., млн. долларов США

2019 год		
План по Программе развития МКиЭ ЯО-2025	Факт по данным Ярославльстата [21]	Отклонения факта от плана
173,2	55,6	-117,6
2020 год		

План по Программе развития МКиЭ ЯО-2025	Факт по Стратегии по обеспечению БУ-ДРЭД в ЯО-2030	Факт по данным ЕМИСС	Отклонения факта от плана	
			по данным Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030	по данным ЕМИСС
175,5	72,3	75,1	-103,2	-100,4
2021 год				
План по Программе развития МКиЭ ЯО-2025	Факт по Стратегии по обеспечению БУ-ДРЭД в ЯО-2030	Факт по данным ЕМИСС	Отклонения факта от плана	
			по данным Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030	по данным ЕМИСС
188,6	74,4	74,41	-114,2	-114,2

Отдельного внимания заслуживают 2 целевых показателя: «доля ведущей отрасли в несырьевом экспорте» и «доля 5 ведущих отраслей в несырьевом экспорте». Они призваны отражать вклад 5 ведущих видов экономической деятельности в субъекте Федерации и отдельно отрасли-лидера в региональном ННЭ. Показатели заданы по максимально возможному значению, то есть превышение этой границы считается нежелательным. Такой способ представления критерия обусловлен необходимостью диверсификации и сбалансированного развития экспорта по видам экономической деятельности, чтобы рост доли ведущих отраслей в ННЭ не привел к зависимости от них региона.

Динамика рассматриваемых показателей вне связи с анализом её причин не имеет однозначной интерпретации. Так в контексте общегосударственной цели развития ННЭ, можно предположить, что рост доли ведущей отрасли или 5 ведущих отраслей в ННЭ Ярославской области можно интерпретировать положительно в пределах заданных границ. Однако такое увеличение может происходить в условиях сжатия ННЭ в целом и отраслей, не являющихся ведущими, в частности, что нельзя оценивать положительно. И наоборот, снижение доли ведущих отраслей в несырьевом экспорте Ярославской области может свидетельствовать о развитии экспорта других видов экономической деятельности, относящихся к ННЭ, что позитивно. В связи с этим следует предостеречь от оценки выполнения рассматриваемого целевого индикатора вне контекста обусловивших его факторов.

Фактические значения этих показателей по Ярославской области немного вышли за предельные по сравнению со стратегическим сценарием Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030 и Программой развития МКиЭ ЯО-2025, степень концентрации экспорта в определённых отраслях увеличилась. Это отрицательный, пусть и несильный сигнал, независимо от того, был ли он вызван увеличением долей ведущих отраслей, либо снижением доли прочих видов экономической деятельности, так как ведёт к росту «монополизации» экспорта региона. Дальнейшее отслеживание того, является ли это устойчивой тенденцией, позволит определить потребность в стимулировании экспорта отраслей, не являющихся ведущими, чтобы сбалансировать структуру внешнеторгового регионального потока.

Таким образом, в Ярославской области сформирован основополагающий институт развития экспорта – система документов его стратегического планирования. Она включает Стратегию СЭР ЯО-2030, Программу развития МКиЭ ЯО-2025, Стратегию по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030. В целом эти документы соответствуют нормативной базе федерального уровня, в частности РЭС 2.0, комплементарны друг другу по аналитическому материалу и целеполаганию экспортной деятельности региона. Они составляют иерархическую систему: базовым документом является Стратегия СЭР ЯО-2030, её декомпозиция в части экспорта реализована в Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030, которая, в свою очередь, конкретизирована в Программе развития МКиЭ ЯО-2025.

В то же время следует отметить недостаточную взаимоувязку Программы развития МКиЭ ЯО-2025 по срокам, этапам и целевым показателям с другими документами стратегического планирования развития экспорта Ярославской области.

Для приведения в полное соответствие требуется скорректировать содержание Программы

развития МКиЭ ЯО-2025 на более долгий срок – до 2030 года. Наряду с этим необходимо четко прописать такие пункты, как:

– приоритеты развития экспортной деятельности в Ярославской области на долгосрочный период;

– механизмы снижения препятствий при выходе на внешние рынки;

– инвестиционные экспортно ориентированные проекты, реализация которых позволит достичь поставленных в Экспортной стратегии целей и целевых показателей;

– в качестве оснований для разработки документов стратегического планирования также рассматривать государственную программу Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» [22].

Несоответствие значений целевых показателей в разных документах стратегического планирования экспорта Ярославской области приводит к неопределённости целевых установок, в связи с чем рекомендуется привести их в соответствие друг другу во всех трёх основных программных документах в части названия, значений, периода достижения, устранения дублирования.

Анализ выполнения целевых показателей развития экспорта Ярославской области, указанных в Стратегии СЭР ЯО-2030 и Стратегии по обеспечению БУДРЭД в ЯО-2030 в варианте стратегического сценария, позволяет сделать вывод об их достижимости. Фактические значения немного отклоняются от стратегически установленных, что является слабым сигналом для системы управления развитием экспорта региона, в целях оценки этих отклонений требует углубления анализа в части выяснения причин, их обусловивших.

Гармонизация содержания документов стратегического планирования и их целевых показателей будет способствовать совершенствованию институтов развития экспорта Ярославской области, а её опыт по формированию институциональной среды развития экспорта может быть представлен РЭЦ как одна из лучших региональных практик.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О стратегическом планировании в Российской Федерации: [федер. закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ] // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 26 (часть I), ст. 3378.
2. Feenstra R. and Kee H.L. (2008). Export variety and country productivity: Estimating the monopolistic competition model with endogenous productivity. *Journal of International Economics*. 74(2):500–518.
3. Hausmann R. and Hidalgo C.A. (2011). The network structure of economic output. *Journal of Economic Growth*. 16(4):309–342.
4. Hoekman B. and Shingal A. (2020). Aid for trade and international transactions in goods and services. *Review of International Economics*. 28(2):320–340.
5. Hollweg C.H. and Sáez S. (2019). Services for Trade Competitiveness: Country and Regional Assessments of Services Trade. World Bank. Washington, D.C.
6. Roy M. (2017). The contribution of services trade policies to connectivity in the context of aid for trade. Staff Working Paper ERSD-2017-12. World Trade Organization.
7. Solomon E.M. and van Klyton A. (2020). The impact of digital technology usage on economic growth in Africa. *Utilities Policy*. 67:101104.
8. Спартак, А.Н. Перспективы наращивания российского несырьевого экспорта [Электронный ресурс] / А.Н. Спартак, А.Ю. Кнобель и др. // Центр стратегических разработок. – 2018. – Режим доступа: <https://www.csr.ru/upload/iblock/69a/69a4bb385096875672f351c264f09f97.pdf> (дата обращения: 27.09.2022).
9. Региональный экспортный стандарт внедряют в Ленинградской области. [Электронный ресурс] // ИА REGNUM от 11.07.2017. – Режим доступа: <https://regnum.ru/news/economy/2299347.html> (дата обращения: 27.09.2022).
10. Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности (Региональный экспортный стандарт 2.0). [Электронный ресурс] // Официальный сайт РЭЦ. – Режим доступа: [https://www.exportcenter.ru/company/region\\_standard/](https://www.exportcenter.ru/company/region_standard/) (дата обращения: 27.09.2022).
11. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года: [указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474] // Собрание законодательства РФ. – 2020. – № 30, ст. 4884.
12. Ярославская область продолжит системную работу по внедрению Регионального экспортного стандарта 2.0. [Электронный ресурс] // Московский комсомолец. – 2020. – Режим доступа: <https://yar.mk.ru/economics/2020/11/05/yaroslavskaya-oblast-prodolzhit-sistemnyuyu-rabotu-po-vnedreniyu-regionalnogo-eksportnogo-standarta-20.html> (дата обращения: 27.09.2022).
13. Ярославская область показала лучший результат в Центральном федеральном округе по итогам 2021 года по внедрению Регионального экспортного стандарта 2.0. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Минпромторга России. – 2022. – Режим доступа: [https://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!/yaroslavskaya\\_oblast\\_stala\\_liderom\\_cfo\\_po\\_vnedreniyu\\_regionalnogo\\_eksportnogo\\_standarta\\_20](https://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!/yaroslavskaya_oblast_stala_liderom_cfo_po_vnedreniyu_regionalnogo_eksportnogo_standarta_20) (дата обращения: 27.09.2022).
14. Ярославская область заняла 37 место в рейтинге по внедрению стандартов поддержки экспорта. [Электронный ресурс] / А. Чижова // Коммерсант. – 2022. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5493361> (дата обращения: 27.09.2022).
15. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ярославской области до 2030 года: [пост. Правительства Ярославской области от 06.03.2014 № 188-п] // Документ-Регион. – 2014. – № 31.
16. Об утверждении Программы развития международной кооперации и экспорта Ярославской области на 2021 – 2025 годы: [пост. Правительства Ярославской области от 29.09.2020 № 786-п] // Документ-Регион. – 2020. – № 86.
17. Об утверждении Стратегии по обеспечению благоприятных условий для развития экспорт-

ной деятельности в Ярославской области до 2030 года: [пост. Правительства Ярославской области от 09.11.2020 № 879-п] // Документ-Регион. – 2020. – № 96.

18. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). [Электронный ресурс] // ФСГС России. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/> (дата обращения: 27.09.2022).

19. Таможенная статистика Федеральной таможенной службы [Электронный ресурс] // ФТС России. – Режим доступа: <https://customs.gov.ru/statistic> (дата обращения: 27.09.2022).

20. Несырьевому экспорту требуется определенность. [Электронный ресурс] // Материалы делового издания «Коммерсантъ» от 11.08.2021. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4937459> (дата обращения: 27.09.2022).

21. Ярославская область в мировом экономическом сообществе: статистический сборник. – Ярославль: Ярославльстат, 2020. – 69 с.

22. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»: [пост. Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 316] // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 18 (часть II), ст. 2162.

# Strategic planning of the Yaroslavl region export development: problems of documentation supporting

**Kaplina Olga Vadimovna**

Candidat of Economic Sciences,

P.G. Demidov Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russian Federation.

E-mail: kaplinaov@mail.ru

**Karachev Igor Andreevich**

Candidat of Economic Sciences,

P.G. Demidov Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russian Federation.

E-mail: karachev2011@yandex.ru

**Annotation.** Implementation of export support and development standards based on strategic planning documents is continuing in the regions of the Russian Federation. In the Yaroslavl region, the main work on their development was carried out in 2020, following the definition of the national development goals of the Russian Federation for the period up to 2030. The introduction of Regional export standard 2.0 in 2022 required the adjustment of strategic export planning documents for their harmonization. This article presents the results of studying the Yaroslavl region export strategic planning documents content, determining the degree of their compliance with the Regional Export Standard 2.0 and each other, analyzing the economic content of the target indicators for region export development, as well as achieving the values of these indicators. The system of such documents established in the Yaroslavl region is hierarchical and generally complementary. At the same time, the authors diagnosed their lack of coherence in terms of time frames, stages and targets. In the article the authors give recommendations on the harmonization of strategic planning documents for the Yaroslavl region export development and comments on the selection of target indicators and their actual implementation.

**Keywords:** Yaroslavl region; export development; strategic planning documents; Regional export standard 2.0; export development target indicators; national project; non-quantitative content analysis

# БРИКСЭЛЕВЕНомика<sup>1</sup>: исследование принципов формирования неоглобального равновесия и экономического роста

Матризаев Бахадыр Джуманиязович 

докладчик экономических наук, доцент,

ФГБОУ ВО «Финансового университета при Правительстве РФ», г. Москва, Россия.

E-mail: matrizaev@mail.ru

**Аннотация.** В данной статье исследуется влияние глобальной интеграции быстрорастущих стран-членов БРИКС и NEXТ-11 на состояние и дальнейшую динамику неоглобального равновесия и экономического роста в новой мирохозяйственной парадигме XXI века и делается попытка проверить возможное влияние для второй группы в течение анализируемого периода - 1980-2021 гг. Авторская гипотеза заключается в том, что влияние глобальной интеграции стран-членов БРИКС и NEXТ-11 (измеряемое с помощью таких показателей как: прямые иностранные инвестиции и доля торговли в процентах от ВВП) на динамику общемирового экономического роста является не только прямым, но и косвенным через различные другие детерминанты экономического роста. Таким образом, с помощью методов эконометрической оценки панельных данных автором оцениваются мультипликативные модели. Результаты показывают, что формы глобальной интеграции исследуемых стран — как через открытость торговли, так и через приток ПИИ — способствует экономическому росту этих стран. Однако сравнительная динамика в этих группах стран несколько отличается: т.е. в странах группы БРИКС темпы несколько выше, чем во всей выборке.

**Ключевые слова:** БРИКС, N-11, экономический рост, либерализация торговли, прямые иностранные инвестиции

**JEL codes:** B00, B15, B41

**Для цитирования:** Матризаев, Б.Д. БРИКСЭЛЕВЕНомика: исследование принципов формирования неоглобального равновесия и экономического роста / Б.Д. Матризаев. - DOI 10.52957/22213260\_2022\_10\_115. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №10. - С.115-131. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2022)

**DOI:** 10.52957/22213260\_2022\_10\_115

## Введение

С тех пор, как автором была опубликована в журнале «Проблемы прогнозирования» [7] статья, посвященная проблемам развития глобальной производительности, в которой автором была упомянута аббревиатура БРИКС+Next 11, мировая экономика вступила в более острую фазу глобальной конкуренции, и конкурентные преимущества стран данного альянса выросли сильнее, чем первоначальные прогнозы. Полученные обновленные прогнозы предполагают, что экономики стран БРИКС могут реализовать глобальный потенциал быстрее, чем предполагалось ранее. Аргументы в пользу непосредственного включения этой группы стран в разработку глобальной экономической политики на систематической основе в настоящее время являются убедительными.

Данная статья является продолжением вышеупомянутой статьи, и здесь обсуждается дальнейший прогресс, реализуемый странами БРИКС+Next 11. Мы также рассматриваем, насколько страны БРИКС сопоставимы с остальными странами из группы Next 11, и представляем отдельные показатели, показывающие, как страны БРИКС и ряд других экономик мира оцениваются с точки зрения поддержания здоровой среды для роста. Экономики стран БРИКС, похоже, действительно

<sup>1</sup> Авторская формулировка. БРИКСЭЛЕВЕНомика – новая категория экономической науки, направленная на изучение потенциала стран БРИКС и Next 11 как новых глобальных драйверов обеспечения равновесного и долгосрочного экономического роста мировой экономики

опережают многие другие развивающиеся экономики, как крупные, так и малые.

Мы также представляем подробное исследование перспектив для другой группы развивающихся стран, группы, которую мы называем Next-11 (Некст элевен). Из них только Мексика и, возможно, Корея способны стать такими же важными в глобальном масштабе, как страны БРИКС, хотя многие из них обладают внушительным потенциалом.

Для всех стран, как БРИКС, так и других, ключом к превращению потенциала в новую реальность по-прежнему остается прогресс в укреплении ключевых долгосрочных принципов неоглобального равновесия и экономического роста: макроэкономическая стабильность, институциональное развитие, открытость торговли и инвестиций, а также образование. Эти принципы были определены группой исследователей инвестиционного банка Goldman Sachs во главе с Джимом О'Нилом ещё в 2001-2007 гг. [25, 26, 27]. В предыдущей статье [7] мы ввели макроэкономическую оценку условий роста через концепцию глобального индекса производительности, целью которой является обобщение общих структурных условий и параметров политики для стран по всему миру.

Обнадёживает тот факт, что все страны БРИКС находятся в верхней половине рейтинга развивающихся стран. В то время как страны БРИКС в целом прогрессируют, наша оценка глобального индекса производительности подразумевает необходимость значительного дальнейшего совершенствования политики в каждой из них.

С тех пор как рядом исследователей были представлены сценарии долгосрочных перспектив глобальной экономики до 2050, в которых подчеркивалась явная доминирующая роль стран БРИКС в качестве драйверов долгосрочного экономического роста, неоднократно поднимались две темы: справятся ли страны БРИКС? Какие страны гипотетически имеют потенциал для дальнейшего присоединения к данному альянсу?

Существует серьезное различие между потенциалом БРИКС и реальностью. Ключ к превращению одного в другое в значительной степени зависит от того, смогут ли страны БРИКС следовать вышеупомянутым новым принципам обеспечения стабильного роста. Без реализации этих принципов потенциал БРИКС не будет реализован. Демографического преимущества недостаточно. Как мы показали, условия чуда не обязательны, но базовый набор мощных условий имеет решающее значение. Автор пытается отразить прогресс и текущее состояние реализации этих принципов роста в индексах, которые условно можно назвать принципами формирования неоглобального равновесия и экономического роста.

Часто среди экспертов можно услышать вопрос: почему только Бразилия, Россия, Индия и Китай? Простая причина заключается в том, что они представляют группу стран, у которых есть как потенциал стать важными (в основном из-за их технологического рывка), так и разумные шансы соответствовать другим критериям. Случай с Китаем и Индией особенно прост, с учетом демографического фактора.

Согласно большинству прогнозов, Китай станет крупнейшей экономикой в мире к 2041 году, а Индия станет третьей по величине к 2035 году, а совокупный ВВП БРИКС может превысить ВВП стран G7 к 2041 году. Способность стран БРИКС влиять на глобальную динамику зависит от их способности устанавливать и поддерживать принципы политики, способствующие росту.

В связи с этим растущим влиянием страны БРИКС рассматриваются как нечто большее, чем просто новая тема для развивающихся рынков. БРИКС - это ключевой аспект современной эпохи глобализации. Что отличает БРИКС от любой другой категории роста развивающихся стран, так это их способность оказывать широкое влияние на мировую экономику и глобальные рынки и быть подверженными этому влиянию. В основе нынешних и долгосрочных перспектив глобализации лежат страны БРИКС, а взаимодействие между экономиками БРИКС и G7 является важнейшим аспектом глобализации и взаимозависимости. Разнообразный состав стран БРИКС, баланс между избытком ресурсов и ресурсной зависимостью внутри БРИКС, а также глобальный демографический крен в сторону БРИКС дают этим экономикам шанс на доминирующую роль мировой экономике.

Между тем, интенсификация процессов глобализации, особенно на протяжении последних полвека, способствовала развитию многих ранее «слаборазвитых» или развивающихся стран. Начиная с 2000-х гг., динамичный экономический рост стран группы БРИКС, в частности Китая и Индии, является самым ярким примером, несмотря на относительно менее устойчивые темпы роста в Бразилии, России и ЮАР. В середине первой декады 2000-х гг. (2005-2008 гг.) на мировой экономической арене появились следующая группа стран, которая в тесной привязке к группе БРИКС, имеет все предпосылки для становления как нового центра мировой экономической силы. Это группа получила название NEXТ-11. Данная аббревиатура уже часто встречается и в официальных отчетах МВФ, Всемирного банка и других наднациональных международных институтов.

Большинство экономистов в целом позитивно относятся к глобализации. Согласно многим исследованиям [12], [19], [26] неравенство в доходах между странами мира сократилось, хотя оно, безусловно, увеличилось внутри стран, по крайней мере, в развитых странах. Слишком быстрая глобализация может привести к чрезмерной эксплуатации как природных, так и человеческих ресурсов, сопряженных с риском «социального делифтинга». Мировой финансовый кризис 2008 года показал, что быстрая экономическая либерализация, особенно в финансовом секторе, при отсутствии или слабом международном регулировании была — и все еще может быть — причиной финансовых кризисов. Таким образом, глобализация, особенно если она нерегулируема, не всегда является наилучшим вариантом макроэкономической политики [1], [8], [11].

Тем не менее глобализация принесла большую пользу развивающимся странам. В данной статье исследуется влияние глобальной интеграции на экономический рост в группе быстрорастущих стран - БРИКС + NEXТ 11 — и делается попытка проверить возможное влияние для второй группы в течение анализируемого периода - 1980-2021 гг.

Авторская гипотеза заключается в том, что влияние глобальной интеграции стран-членов БРИКС и NEXТ-11 (измеряемое с помощью таких показателей, как прямые иностранные инвестиции и доля торговли в процентах от ВВП) на динамику общемирового экономического роста является не только прямым, но и косвенным через различные другие детерминанты экономического роста.

Таким образом, с использованием методов эконометрической оценки панельных данных автором оцениваются мультипликативные модели, что является новизной данного исследования, чтобы отразить одновременное влияние глобальной интеграции, а также других сопряженных факторов, определяющих динамику роста ВВП на душу населения.

Здесь необходимо отметить, что эмпирические исследования, касающиеся совокупной экономической динамики группы NEXТ-11 крайне редки. Результаты автора показывают, что глобальная интеграция, определяемая с помощью таких показателей, как открытость торговли и приток ПИИ, — способствует экономическому росту. Однако, количественное исследование показало, что темпы роста выше в выборке БРИКС, чем в совокупной выборке (БРИКС + NEXТ 11), вероятно, потому, что в странах группы NEXТ-11 с недостаточно высоким уровнем развития, выгоды от либерализации торговли не могут быть использованы в полной мере.

Структура данной статьи логически вытекает из предмета исследования. В первом разделе автором рассматриваются теоретико-методологические подходы, взятые за основу данного исследования и объясняющие взаимосвязь как между открытой торговлей и экономическим ростом, так и влияние ПИИ на экономический рост. Далее автором представлена эконометрическая модель с описанием методов оценки, логическим продолжением которого является анализ результатов оценки, который включает также некоторые описательные статистические данные. В конце приводятся обсуждение эконометрических результатов и заключительные выводы.

### **Теоретико-методологические подходы исследования влияния открытой международной торговли и прямых иностранных инвестиций на экономический рост**

Как известно, экономический рост зависит от нескольких факторов. Классические и неоклассические экономические теории рассматривали накопление основного капитала как ключевой

фактор роста, в то время как более поздние модели роста подчеркивают роль человеческого капитала.

Формирование основного капитала зависит как от частных инвестиций, так и от государственной макроэкономической политики, направленной на стимулирование инвестиций в основной капитал, которая может поддерживаться высокой нормой сбережений, но частично также обусловлена прямыми иностранными инвестициями (ПИИ). Таким образом, ПИИ и накопление основного капитала могут входить в уравнения роста в качестве независимых переменных.

С другой стороны, расширенные модели эндогенного экономического роста Г.Гроссмана и Э.Хелпмана [18] предусматривают открытую торговлю: рост зависит от темпов накопления знаний и технического прогресса, которые стимулируются внутренней и международной конкуренцией, следовательно, политикой либерализации торговли. В частности, развивающиеся страны не только могут получить доступ к промежуточным и высокотехнологичным товарам (столь важным для экономического роста) за счет импорта, но они также могут приобретать валютные ценности за счет экспорта, что делает упомянутый импорт устойчивым. Эти теоретические основы способствовали принятию и дальнейшей реализации политики либерализации торговли во многих развивающихся странах.

Однако здесь необходимо добавить, что открытость торговли может потенциально нанести ущерб экономическому росту развивающихся стран, в случае, например, когда последние, как правило, специализируются на традиционных отраслях или секторах экономики, где НИОКР не являются доминирующим фактором. Кроме того, в случае открытости торговли эти страны могут также стать уязвимыми к негативным внешним шокам, циклам инвестиционного бума и спада, неустойчивым обменным курсам, демпингу, импорту инфляции. В некоторых исследованиях [2], [10], [24] был выявлен порог дохода, ниже которого большая открытость экономики сдерживает перспективы роста, что является ключевой причиной, связанной с ограничениями человеческого капитала, которые ограничивают выгоды от международной передачи технологий.

Также необходимо обратить внимание, что большинство ранних эмпирических исследований [3], [9], [42] были сосредоточены на связях между открытостью торговли и экономическим ростом, в то время как более поздние исследования [4], [5], [25] касаются взаимосвязи между ПИИ и экономическим ростом. Однако международная торговля и ПИИ также взаимосвязаны, поскольку ПИИ часто «ориентированы на экспорт», то есть они создают производства, частично (в некоторых случаях в основном) ориентированные на экспорт.

Забегая чуть вперед, заранее отметим, что далее можно обнаружить, что в некоторых представленных теоретико-методологических подходах встречаются как исследования, рассматривающие факторы международной открытой торговли и ПИИ как детерминантов экономического роста каждую в отдельности, так и исследования, в которых эти факторы рассматриваются совместно. Такая же логика будет прослеживаться и в данной статье.

Итак, в данном контексте отметим, что в отдельных эмпирических исследованиях по влиянию открытой международной торговли на экономический рост использовались различные подходы и исследование Д. Доллара [17] было одним из первых таких исследований. Что же касается зависимой переменной, то, как следует из одной из основных академических и научных книг по макроэкономике (например, М.Френкеля [18] и П.Ромера [35]), почти во всех эмпирических исследованиях выбирался ВВП на душу населения, выраженный в темпах роста.

Здесь больше дискуссий возникло относительно ключевой объясняющей переменной: открытости торговли. Первое важное различие касается выбора между анализом темпов роста торговли – независимо от того, что является движущей силой (либерализация торговли, снижение транспортных и коммуникационных издержек или другие причины) и торговой политикой: модель торговой политики, снижение пошлин или нетарифных барьеров, участие в торговых соглашениях и т.д.

В некоторых других исследованиях [23], [42], для оценки последствий либерализации и

институциональных изменений рассчитываются сложные индексы открытости торговли, основанные на тарифах, нетарифных барьерах, степени эффективной защиты и т.д.

Что касается данного подхода, можно вспомнить скептическую позицию, обозначенную в совместном исследовании Ф.Родригеса и Д.Родрика [36], в котором отмечается, что они находят мало доказательств того, что политика открытой торговли – в смысле снижения тарифных и нетарифных барьеров в торговле – в значительной степени связана с экономическим ростом. На их взгляд, причина в том, что характер отношений и взаимосвязи между торговой политикой и экономическим ростом остается открытым вопросом.

Второй важный вопрос касается измерения степени открытости торговли. Наиболее часто используемым показателем является общая доля торговли в ВВП, т.е. (экспорт + импорт)/ВВП. Иногда учитывается только доля экспорта или доля импорта. Кроме того, вместо номинальных показателей в некоторых исследованиях рассчитываются реальные показатели, где знаменателем является ВВП, скорректированный на ППС. Номинальные показатели также подвергаются предвзятости, поскольку они переоценивают степень открытости малых торговых стран (и наоборот). Таким образом, Д. Сквалли и К. Уилсон [39] предлагают составные показатели, которые учитывают, в какой степени открытая экономика торгует на международном уровне и насколько она вносит существенный вклад в мировую торговлю. Другими словами, она учитывает не только долю страны в торговле, а также его взаимодействие и взаимосвязь с остальным миром.

Более решительную критику традиционных мер открытости торговли выдвигают Р. Сулочани и К. Лееб [40]. В своем исследовании, охватывающем 156 развивающихся и 49 развитых стран за период 1980-2009 годов, они показали, что рост экспорта является наиболее надежным показателем по сравнению с традиционными переменными, такими, как ПИИ, и фактически, рост экспорта требует наращивания потенциала местных фирм и инвестиций в инновации. Более того, повышение производительности достигается с помощью механизма «обучения за счет экспорта» только в том случае, если рост экспорта сохраняется с течением времени. Это предположение согласуется с предположением том, что некоторые развивающиеся страны демонстрируют весьма динамичные темпы роста в течение определенного периода времени, но не в состоянии поддерживать этот рост в течение более длительного периода [19].

С эконометрической точки зрения в отдельных недавних исследованиях были использованы либо кросс-секционные, либо групповые подходы, обычно с большими выборками стран [19], [26], [31]. Различия между развитыми странами и странами с формирующейся рыночной экономикой стало более распространенным в указанных исследованиях, в том числе потому, что глобализация привела большинство стран с формирующейся рыночной экономикой к открытости своей экономики.

Другие отдельные исследования посвящены странам с переходной экономикой [13], [20], используя регрессионный анализ с фиксированными эффектами для 17 стран Центральной и Восточной Европы за период 1994-2014 гг. и с помощью анализа индекса открытости торговли, аналогично индексу, предложенному Д. Сквалли и К. Уилсоном [39], было обнаружено, что открытость торговли важна для реального роста ВВП на душу населения. Аналогичная положительная связь между либерализацией торговли и экономическим ростом для этой группы стран также можно обнаружить в исследованиях Т. Нанниничини и А. Биллмайером [32].

В данной статье мы уделяем особое внимание развивающимся экономикам. Как уже предполагалось, именно в этих регионах мира некоторые страны не в состоянии воспользоваться преимуществами вторичных технологий, и поэтому открытость торговли не способствует экономическому росту. Следовательно, связь между открытостью торговли и экономическим ростом не всегда является значительной или прочной. В некоторых случаях это может быть даже отрицательным. В частности, в своих исследованиях Б. Ким [28], используя метод инструментальных переменных пороговых регрессий, обнаружил, что большая открытость торговли оказывает сильное положительное влияние на экономический рост и реальный доход для развитых стран, но значительно

отрицательное воздействие для развивающихся стран.

Структура торговли также важна для определения конечного результата. На самом деле было установлено, что развивающиеся страны, специализирующиеся на обрабатывающей промышленности, получают больше выгод от торговли и добиваются более высоких темпов экономического роста. Даже развитие финансового сектора может усилить связь между открытостью торговли и экономическим ростом. В своих исследованиях Л. Хуан и С. Чанг [23], используя панельные данные по 46 странам за период с 1983 по 2007 гг., обнаружили, что именно в странах с более высоким уровнем развития фондового рынка большая открытость торговли способствует экономическому росту. Однако в своих исследованиях Х. Херварц и Й. Валле [22], используя данные из 78 стран за период 1981-2006 гг., обнаружили, что очень высокий уровень финансовой открытости в целом ослабляет стимулирующую роль финансового развития в экономическом росте, в то время как высокая открытость торговли усиливает его.

Недавние эмпирические исследования в данном направлении обычно касаются большого числа развивающихся стран. Например, в своих исследованиях А. Сиешлик и М. Тарсалева [15], проанализировав группу из 97 развивающихся стран в период 1974-2006 гг. и используя методы оценки статических и динамических панельных данных, обнаружили, что как международная торговля, так и ПИИ положительно влияют на экономический рост. Это исследование также заслуживает внимания, поскольку, в отличие от большинства аналогичных исследований, они выводят уравнения, подлежащие оценке на основе теоретической модели.

Некоторые другие исследования сосредоточены на очень ограниченном числе стран. Например, исследования Е. Марелли и М. Синьорелли [30] исследовав на примерах Китая и Индии обнаружили, что влияние на экономический рост (с точки зрения ВВП на душу населения) как открытости торговли, так и ПИИ оказалось положительным, статистически значимым и устойчивым. Здесь проблема обратной причинно-следственной связи решается с помощью оценки 2SLS. Также, исследование М. Меркан [31] подтверждает положительное и значительное влияние открытости торговли на экономический рост для группы из пяти стран (БРИК плюс Турция) в период 1989-2010 гг. В научной литературе можно найти несколько других исследований, посвященных отдельным странам, таким как Индия, Мексика, Пакистан, Южная Корея и ряд других.

Почти все эконометрические исследования включают в расчетные уравнения некоторые управляющие переменные. В некоторых исследованиях начальный уровень дохода включается в число объясняющих переменных с целью проанализировать конвергенцию стран. Однако наиболее распространенными контрольными переменными являются совокупные инвестиции (валовое накопление капитала), ожидаемая продолжительность жизни, численность или темпы роста населения, человеческий капитал, НИОКР и инновации, размер фирм, патентная активность, деловая и кредитная активность, уровень инфляции, индекс экономической свободы, политические институты, государственные расходы, экспортная специализация и некоторые другие.

Роль человеческого капитала может быть особенно актуальной. На самом деле, выгоды от открытости торговли могут использоваться соответствующим образом, если страна обладает достаточной способностью инкорпорировать новые технологии, что зависит от уровня человеческого капитала. В своем исследовании А. Джадун [24], рассматривая пример восьми азиатских экономик, проводя дальнейшее различие между странами с более высоким и низким уровнем дохода, обнаружил, что влияние открытости торговли на человеческий капитал было значительным только для первых (хотя обе группы стран отмечался рост, обусловленный открытой торговлей).

Типичной эконометрической проблемой, возникающей при эконометрических оценках, является проблема эндогенности, или обратной причинно-следственной связи. М. Франкель [18] и П. Ромер [35] были одними из первых, кто в своих исследованиях использовали инструментальные переменные для решения данной проблемы. В большинстве случаев решением является применение обобщенного метода моментов (GMM).

Также часто используются панельные модульные корневые тесты. Проблема межстрановой неоднородности обычно возникает при рассмотрении выборки относительно однородных стран. Подход, основанный на временных рядах, является необычным. В своих исследованиях Г. Сюй и Р. Ван [42] использовали временные ряды для оценки системы из четырех уравнений. Наряду с ними, в своих исследованиях Х. Рамджерди [33] объясняет достигнутые темпы экономического роста Китая с точки зрения накопления основного капитала и технического прогресса. При этом последствия открытости торговли рассматриваются косвенно, разделяя период на два подпериода (до и после 1978 года, когда началась политика «открытых дверей»).

Наконец, некоторые другие нижеприведенные исследования следуют подходам коинтеграции или метода векторной авторегрессии (VAR). Здесь стоит упомянуть исследования Д. Сакьи [38], который исследовал большую выборку из 115 развивающихся стран за период 1970-2009 гг., дополнительно выделяя три взаимоисключающие группы стран: страны с низким уровнем дохода, страны с доходом ниже среднего и страны с доходом выше среднего. Используя нестационарные методы коинтеграции разнородных панелей данных, он обнаружил положительную двунаправленную взаимосвязь между открытостью торговли и уровнем дохода, хотя связь между открытостью торговли и доходом выше в странах с доходом выше среднего.

В целом, подводя итог анализа теоретико-методологических подходов, можно сделать общий вывод всех рассмотренных выше эмпирических исследований, который заключается в том, что связь между открытостью торговли и экономическим ростом является положительной, значительной и устойчивой. Исключения относятся в основном к менее развитым странам.

### **Интерпретация и анализ модели взаимосвязи открытости торговли / ПИИ и экономического роста**

В данном исследовании автором применена модель, в которой зависимой переменной является рост ВВП на душу населения (ВВП), а определяющими факторами выступают два показателя: открытость торговли и приток прямых иностранных инвестиций.

Также, следуя общепринятой методологии в научной литературе, в модели были учтены различные дополнительные переменные (инфляция, валовое накопление капитала, государственные расходы, роль сектора услуг и т.д.), наряду с основными целевыми переменными, представляющими главный интерес для данного исследования. Дополнительная новизна данного исследования заключается в том, что предпринята попытка проверить, оказывает ли глобальная интеграция прямое влияние на ВВП или также оказывает косвенное влияние через другие факторы, определяющие доход на душу населения.

В основу базовой модели взято предположение, что ВВП зависит от нескольких социально-экономических переменных в стране. Отсюда вытекает базовая модель:

$$ВВПДН_{it} = \varphi_i + \omega_1 НВВПДН_i + \omega_2 ГИ_{it} + \omega_3 ДП_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

где  $ВВПДН_{it}$  – темпы роста ВВП на душу населения страны  $i$  в период  $t$ ,  $НВВПДН$  – начальное значение ВВП на душу населения,  $ГИ$  – коэффициент характеризующий степень глобальной интегрированности страны в мировую торговлю,  $ДП$  – дополнительные переменные (инфляция, валовое накопление капитала, государственные расходы, роль сектора услуг и т.д.),  $\varepsilon_{it}$  – это независимо и одинаково нормально распределенный член ошибки с нулевым средним значением и дисперсией  $\sigma^2$ .

Чтобы проверить, зависит ли влияние других детерминант ВВПДН от глобальной интеграции, вводится переменная взаимодействия между открытостью торговли и одной из интересующих переменных. Следовательно, данная модель распространяется на следующее уравнение:

$$ВВПДН_{it} = \omega_1 НВВПДН_i + \omega_2 ОТ_{it} + \omega_3 ДП_{it} + \omega_4 \Theta_{it} + \omega_5 \Theta_{it} ОТ_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

где  $\Theta$  – переменная, для которой мы хотим проверить ее влияние на разном уровне глобальной интеграции.  $ОТ$  – это степень взаимодействия искомой переменной с открытостью торговли.

Поскольку нас в первую очередь интересует оценка влияния трех объясняющих переменных и их взаимодействия с открытостью торговли, мы оценим четыре отдельные модели с включением дополнительных переменных:

1. Добавленная стоимость сектора услуг;
2. Добавленная стоимость промышленности;
3. Государственные расходы;
4. Индекс открытости и экономической свободы.

Например, чтобы определить влияние размера правительства, измеряемого как государственные расходы в процентах от ВВП, мы оцениваем модель:

$$ВВПДН_{it} = \varphi_i + \omega_1 НВВПДН_i + \omega_2 ОТ_{it} + \omega_3 ДП_{it} + \omega_4 ГР_{it} + \omega_5 ГР_{it} ОТ_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

где ГР – это темпы роста государственных расходов.

В качестве следующего шага мы рассчитываем предельный эффект каждой интересующей переменной на разных уровнях открытости торговли. Для этой цели мы дифференцируем уравнение (2) в отношении этой конкретной переменной. Таким образом, для расчета предельного эффекта размера правительства, обусловленного открытостью торговли, мы берем производную от уравнения (3) по отношению к переменной финансового развития, чтобы получить искомое уравнение:

$$\partial ВВПДН / (\partial ГР = \omega_4 + \omega_5 ОТ) \quad (4)$$

Предельный эффект других представляющих интерес переменных может быть рассчитан соответствующим образом.

Мы использовали метод оценки панельных данных для анализа факторов, определяющих рост ВВП на душу населения. Мы рассматривали две независимые переменные, торговлю в процентах от ВВП (открытость торговли) и приток ПИИ в качестве наших основных переменных, представляющих интерес. Мы считаем, что обе переменные отражают уровень глобальной интеграции в любой экономике.

Посредством эмпирического анализа мы намерены понять влияние глобальной интеграции (измеряемой как открытость торговли и приток ПИИ) на рост ВВП на душу населения. Анализируемый период - 1980-2021 гг. Наш анализ фокусируется на развивающихся экономиках, странах БРИКС и NEXТ-11 (далее N-11), чтобы понять роль глобальной интеграции в стимулировании роста в этих экономиках.

Зависимой переменной в модели является рост ВВП на душу населения. Данные для зависимых и объясняющих переменных взяты из Доклада мирового развития [6]. Наши объясняющие переменные включают два показателя глобальной интеграции (ГИ), международной торговли и притока прямых иностранных инвестиций в процентах от ВВП. Другие дополнительные переменные включают инфляцию, валовое накопление капитала, государственные расходы, добавленную стоимость в промышленности и секторах услуг. Выбор наших дополнительных переменных основан на методологических подходах авторов, эмпирические исследования которых были представлены в предыдущем разделе.

Обоснование включения двух ключевых объясняющих переменных обсуждалось в разделе 2. Здесь лишь вкратце повторим основные аргументы, касающиеся ПИИ. ПИИ помогают придать импульс экономике, дополняя прямое финансирование капитала, а также являясь источником ценных технологий и ноу-хау, одновременно укрепляя связи с местными фирмами. В своих исследованиях Р.Липси и Ф.Сьохольм [28] пришли к выводу, что имеются свидетельства положительного эффекта «спилловер» от ПИИ. Воздействие притока ПИИ может также положительно сказаться на человеческом капитале. Когда транснациональные компании (ТНК) инвестируют в страну, для этого требуется определенный уровень человеческого капитала, и в конечном итоге ТНК обычно инвестируют в обучение рабочей силы. Таким образом, страна-реципиент пользуется определенными преимуществами, такими, как накопление знаний, приобретение компетенций и подготовка рабочей

силы. Более того, ТНК могут быть полезны для развития международных сетей с целью улучшения торгового (экспортного) потенциала страны. ТНК могут также способствовать трансграничному перемещению отечественных товаров и услуг, создавать экономию за счет масштаба и, таким образом, способствовать экономическому росту.

### **Эмпирический анализ результатов макроэкономической оценки влияния БРИКСЭЛЕВЕНизма (глобальной интеграции стран-членов БРИКС и NEXТ-11) на динамику общемирового экономического роста**

Результаты оценки представлены в таблице 1. Результаты основаны на ежегодных данных за период 1980-2021 гг. для нашей группы быстрорастущих экономик мира БРИКСЭЛЕВЕНомики (БРИКС и N-11).

Для оценки используется модель случайных эффектов для конкретной страны. Невозможно использовать фиксированные эффекты для конкретной страны, поскольку у нас есть переменная, не зависящая от времени (начальное значение ВВП на душу населения), в качестве одной из наших объясняющих переменных. Поскольку мы используем данные временных рядов, последовательная корреляция может быть потенциальной проблемой. Мы применили метод теста автокорреляции панельных данных. Результаты показывают, что в наших макропеременных временных рядов нет проблемы последовательной корреляции, мы можем отклонить нуль единичного корня при уровне значимости 1 процент.

В первой колонке таблицы 1 (модель E1) оценивается влияние открытости торговли на темпы роста ВВП на душу населения, что является положительным и значительным. Влияние другого показателя (приток ПИИ) оценивается в модели Y1. Результаты расчетов остальных моделей соответственно приведены в E1-E5 и Y1-Y5. Наша гипотеза заключается в том, что увеличение притока ПИИ приводит к увеличению роста ВВП на душу населения. Результаты показывают, что приток ПИИ положительно влияет на зависимую переменную. Результаты являются статистически значимыми.

Значения коэффициентов притока ПИИ выше по сравнению с коэффициентами открытости торговли.

Результаты нашей оценки согласуются с оценками, приведенными в исследовании С.Рейя на примере Индии [33]. В своем исследовании Рей [33] проанализировал случайную взаимосвязь между экономическим ростом и ПИИ в Индии. В исследовании использовался обычный метод наименьших квадратов, и результаты показывают, что существует положительная взаимосвязь между ПИИ и валовым внутренним продуктом.

**Таблица 1** - Значения коэффициентов, полученных в результате применения моделей для оценки влияния глобальной интеграции на динамику ВВП на душу населения

Наименование показателей	Модели									
	E1	E2	E3	E4	E5	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
	п/с.о.*	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.
НВПДН	-0,000	-0,000	-0,000	-0,000	-0,000	-0,000	-0,000	-0,000	-0,000	-0,000
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ВНОК		0,185	0,189	0,187	0,185		0,177	0,185	0,178	0,178
		0,0011	0,0011	0,0011	0,0011		0,0648	0,0648	0,0648	0,0648
ОТЭС	0,014	0,020	0,021	0,015	0,020					
	0,00108	0,00108	0,00108	0,00108	0,00108					
ПИИ						0,6102	0,324	0,366	0,321	0,287
						0,14	0,12	0,108	0,12	0,12
ГР			0,068					0,067		

Наименование показателей	Модели									
	E1	E2	E3	E4	E5	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
	п/с.о.*	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.
			0,00108					0,00108		
ДСПРОМ				0,050					0,062	
				0,0324					0,0324	
ДСУСЛУГИ					0,027					0,0162
					0,0216					0,0216
К	1,936	1,581	1,114	0,340	0,398	2,669	2,129	1,613	-0,0226	1,454
	0,972	0,648	0,626	1,026	1,231	0,756	0,497	0,464	1,09	1,20
Количество наблюдений	512	498	492	498	498	489	474	468	474	474
Количество стран	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
R2	0,174	0,563	0,573	0,662	0,521	0,367	0,677	0,683	0,726	0,654
$\chi^2$	12,986	299,440	521,614	294,485	283,569	24,629	262,093	502,878	273,963	260,692

\* п/с.о. – погрешность/стандартное отклонение

Мы использовали начальный уровень ВВП на душу населения (НВВПДН) во всех моделях в качестве показателя уровня экономического развития в стране. Знак коэффициента отрицательный и значительный, что отражает конвергенцию с точки зрения роста среди стран нашей выборки.

Во второй модели (E2 и Y2) в качестве нашей контрольной переменной вводится рост валового накопления основного капитала (ВНОК). Коэффициент ВНОК является положительным и статистически значимым. Следовательно, увеличение физических активов или накопление капитала приводит к увеличению ВВП на душу населения. В своих исследованиях Д.Темиз и А.Гекмен [40] считают, что увеличение притока иностранного капитала со стороны ТНК может помочь стране накопить капитал. Приток ПИИ является существенным источником в случае низкой нормы внутренних сбережений и объема инвестиций в стране-реципиента. Поэтому, если норма внутренних сбережений в стране низкая, то ПИИ могут быть использованы в качестве средства накопления капитала. Более того, как доказано во многих эмпирических исследованиях, увеличение ВНОК приведет к увеличению ВВП.

Для контроля погрешностей и стандартных отклонений мы включили другие дополнительные переменные: рост государственных расходов и значения добавленной стоимости секторов услуг и промышленности (ГР, ДСПРОМ, ДСУСЛУГИ соответственно). Результат объясняющих переменных имеет свои ожидаемые признаки, но не является статистически значимым, за исключением роста государственных расходов и добавленной стоимости к ВВП по отраслям (модели E3, Y3 и Y5). Рост государственных расходов имеет ожидаемый положительный признак и также статистически значим до 1%.

Значения интересующих нас переменных (открытость торговли и приток ПИИ) остаются положительными и статистически значимыми во всех моделях, что обеспечивает надежность наших результатов. Результаты свидетельствуют о том, что глобальная интеграция способствует экономическому росту. Этот результат согласуется с выводами, сделанными в исследовании Де Мелло [15]. В частности, Де Мелло в своем исследовании, проведенном с помощью анализа временных рядов, показал увеличение объема ВВП за счет воздействия ПИИ на накопление капитала.

Теперь рассмотрим ограниченную модель с включением ряда данных только стран БРИКС.

Чтобы понять потенциальные различия между развивающимися экономиками N-11 и странами БРИКС, теперь мы эмпирически исследуем эту взаимосвязь, влияние глобальной интеграции на рост доходов на душу населения, специально для одной только группы БРИКС. Результаты представлены в таблице 2.

Влияние открытости торговли и притока ПИИ является положительным и статистически значимым (см. модели E1-E5 и Y1-Y5). Соответствующие значения коэффициентов открытости торговли и притока ПИИ значительно выше по сравнению с полной выборкой. Это свидетельствует о сильном влиянии и значительной роли, которую играет глобальная интеграция в содействии экономическому росту в этих странах. Мы можем сделать вывод, что в сравнительном выражении либерализация торговли (включая приток ПИИ) была более выгодной для стран БРИКС, которые достигли сравнительно более высокого уровня развития и вскоре после т.н. «Тигров» Юго-Восточной Азии либерализовали торговлю. Напротив, вполне вероятно, что некоторые страны из группы N-11 еще не достигли порогового уровня развития, который позволяет им в полной мере использовать преимущества либерализации торговли.

**Таблица 2** - Результаты оценки влияния глобальной интеграции на динамику ВВП на душу населения в странах БРИКС

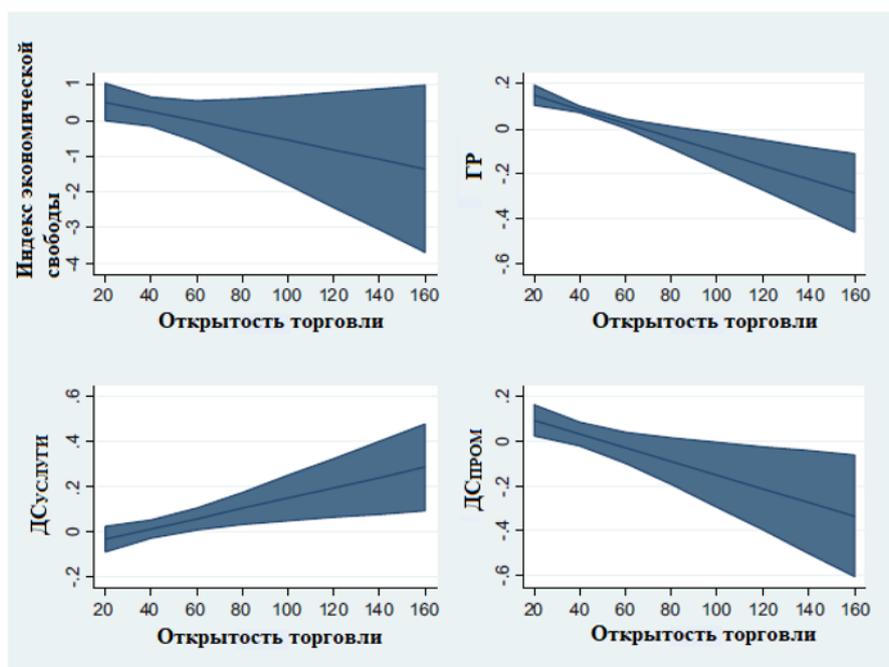
Наименование показателей	Модели									
	E1	E2	E3	E4	E5	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
	п/с.о.*	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.	п/с.о.
НВВПДН	-0,001	-0,001	-0,001	-0,001	-0,001	-0,001	-0,001	-0,001	-0,001	-0,000
	0,001	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ВНОК		0,149	0,148	0,167	0,159		0,151	0,148	0,155	0,157
		0,015	0,016	0,016	0,018		0,016	0,018	0,017	0,020
ОТЭС	0,112	0,089	0,074	0,033	0,126					
	0,017	0,014	0,014	0,015	0,015					
ПИИ						0,777	0,647	0,974	0,645	1,163
						0,174	0,135	0,137	0,145	0,135
ГР			0,328					0,253		
			0,044					0,044		
ДСПРОМ				0,163					0,156	
				0,025					0,024	
ДСУСЛУГИ					-0,195					-0,120
					0,024					0,021
К	1,042	0,514	-0,399	-2,639	8,636	4,238	2,949	1,257	-1,961	8,014
	1,852	1,108	0,561	0,799	1,010	1,104	1,340	0,398	0,706	1,044
Количество наблюдений	165	161	161	161	161	160	160	160	160	160
Количество стран	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
R2	0,294	0,429	0,796	0,761	0,889	0,657	0,697	0,908	0,879	0,984
$\chi^2$	47,776	184,815	307,546	280,288	330,502	24,540	142,022	362,418	380,747	344,729

Коэффициенты большинства влияющих переменных являются значимыми и имеют ожидаемое значение. Другим интересным выводом является то, что добавленная стоимость в секторе услуг оказывает негативное и значительное влияние, а соответствующая переменная в промышленном секторе является положительной и статистически значимой. Рост промышленного сектора вносит позитивный вклад в глобальную интеграцию, поскольку торговля экономики с другими странами увеличивается, и это привлекает больше ПИИ в страну.

Переходя к мультипликативным эффектам, отметим, что наша заявленная гипотеза заключается в том, что глобальная интеграция повлияет на рост ВВП не только напрямую, но и косвенно через другие объясняющие переменные роста. Чтобы оценить эту гипотезу, мы вводим мультипликативные переменные объясняющих переменных и открытости торговли. Мы вводим четыре интерактивные

переменные.

Далее рассмотрим значения предельных эффектов. Следуя методологии Т. Брамбера [13], мы рассчитали соответствующие предельные эффекты интерактивных уравнений и представили их на рис. 1. На рисунке 1 представлено предельное влияние различных объясняющих переменных на рост ВВП на душу населения, обусловленное различными уровнями открытости торговли.



**Рисунок 1** - Предельное влияние Индекса экономической свободы, государственных расходов, добавленной стоимости услуг и промышленности на рост доходов на душу населения при различных уровнях открытости торговли – полная выборка .

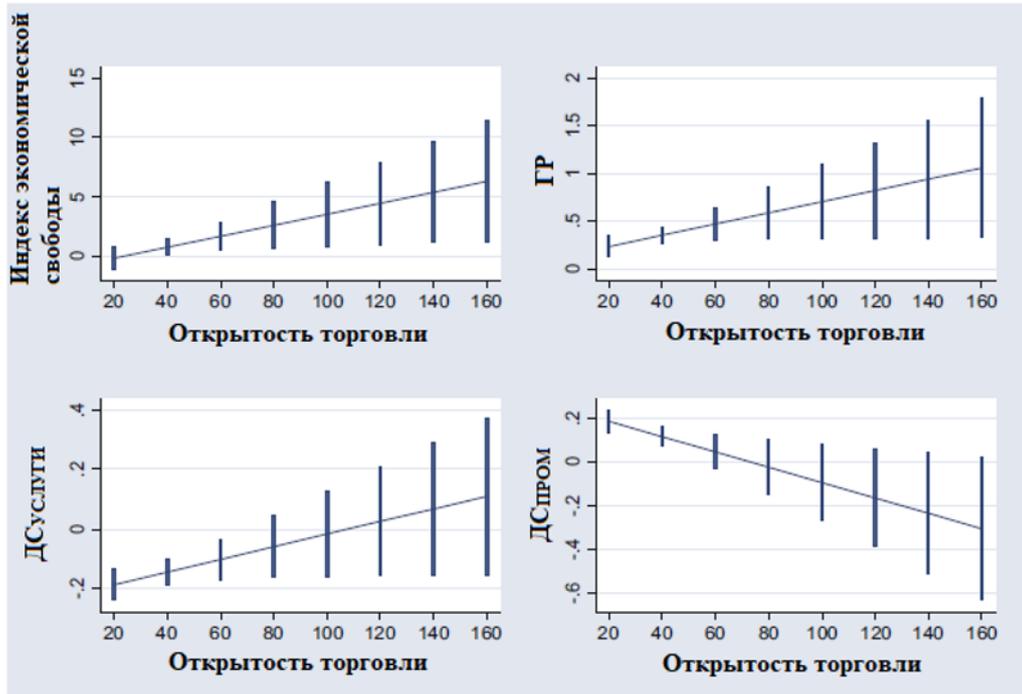
Сплошная линия на каждой панели рисунка 1 показывает предельное влияние одной интересующей переменной на рост доходов на душу населения при различных уровнях открытости торговли. 95% доверительные интервалы вокруг сплошной линии позволяют нам определить условия, при которых эта переменная оказывает статистически значимое влияние на рост ВВП на душу населения и производительность труда, то есть ее влияние является статистически значимым положительным (или отрицательным) всякий раз, когда верхняя и нижняя границы доверительного интервала находятся выше (или ниже) нулевой линии.

Чтобы оценить и понять разницу между странами БРИКС и группой N-11, мы наложили на этот график значения предельного влияния этих переменных на рисунке 2 только для стран БРИКС. Индекс экономической свободы – это сводный показатель экономической свободы экономики. Хотя мы обнаружили, что роль экономической свободы положительна и статистически значима при низком уровне открытости торговли для всей выборки, а затем она становится отрицательным, в случае выборки БРИКС результаты показывают, что роль экономической свободы в содействии росту дохода на душу населения возрастает с более высоким уровнем глобальной интеграции (верхние левые панели на рисунках 1 и 2).

Аналогичным образом, мы обнаружили, что влияние государственных расходов становится отрицательным после определенного уровня открытости торговли во всей выборке, однако его влияние остается положительным и значительным для роста ВВП на душу населения в странах БРИКС, и оно увеличивается с высоким уровнем интеграции. Это может быть связано с эффектом вытеснения в развивающихся странах и странах с формирующейся рыночной экономикой N-11 (верхняя правая панель на рисунках 1 и 2).

Предельное влияние добавленной стоимости в промышленности и секторах услуг при

различных уровнях открытости торговли представлено на нижних панелях рисунков 1 и 2. Мы считаем, что роль сектора услуг в стимулировании экономического роста возрастает по мере усиления глобальной интеграции. Это справедливо как для совокупной выборки, так и для выборки только для стран БРИКС. Это статистически значимо только в случае экономики стран БРИКС. Это может быть связано с эффектом «спилловер», связанным с торговлей. Увеличение объема торговли положительно сказалось бы на добавленной стоимости сектора услуг.



**Рисунок 2** - Предельное влияние индекса экономической свободы, государственных расходов, добавленной стоимости услуг и промышленности на рост доходов на душу населения при разных уровнях открытости торговли в странах БРИКС.

Напротив, вклад промышленного сектора в стимулирование роста доходов на душу населения уменьшается по мере усиления глобальной интеграции. Этот вывод применим как к полной выборке, так и к выборке стран БРИКС. В своих исследованиях Д.Сакс и А.Уорнер [36] отмечают, что добывающие отрасли могут оказывать негативное влияние на экономику. Изменения в структурах местного рынка в результате поступающих инвестиционных потоков могут повысить активность в поиске ренты и привести к ухудшению институтов местной экономики.

Ну, и, наконец, переходя к анализу надежности и чувствительности, отметим лишь, что наши эмпирические результаты свидетельствуют о том, что глобальная интеграция способствует экономическому росту. Теперь нам нужно убедиться, что наши результаты являются последовательными и надежными. С этой целью мы проводим анализ чувствительности, изменяя форму нашей эмпирической модели и рассматривая любую потенциальную проблему эндогенности в нашей модели.

Может возникнуть потенциальная проблема эндогенности и обратной причинно-следственной связи, которая может повлиять на наши результаты. Высокий экономический рост может привести к увеличению ПИИ и открытости торговли. Ожидается, что приток ПИИ обеспечит поставки технологий, знаний и капитала, что приведет к более высокому экономическому росту. Фактически, взаимосвязь между открытостью торговли / ПИИ и ВВП может быть любой, т.е. открытость торговли / ПИИ увеличивает рост ВВП или рост ВВП приводит к увеличению открытости торговли / ПИИ.

В дополнение к тому, что обсуждалось в разделе теоретико-методологических подходов, здесь отметим, что в своих исследованиях П. Басу [13] отмечает, что стабильный рост ВВП, накопление

капитала, технологии и компетентная рабочая сила могут способствовать притоку иностранного капитала, который может внести дополнительный вклад в рост ВВП, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Кроме того, высокие темпы роста могут привести к увеличению валового накопления капитала, что приведет к необходимости импортировать больше машин и капитальных товаров.

Чтобы преодолеть эту потенциальную проблему обратной причинно-следственной связи и проверить надежность наших выводов, мы используем методику оценки Д. Хаусмана и В. Тейлора [20]. Этот метод широко использовался в научной литературе для контроля проблем эндогенности [15]. В соответствии с этим методом для получения коэффициентов с помощью регрессии инструментальных переменных используются взвешенные оценки инструментальных переменных.

Результаты подтверждают, что глобальная интеграция оказывает положительное и значительное влияние на экономический рост. Коэффициенты открытости торговли и притока ПИИ остаются положительными и статистически значимыми. Влияние других контрольных переменных также остается прежним, и они имеют ожидаемые значения, что подтверждает надежность наших выводов. Это также отражает тот факт, что проблема эндогенности не влияет на наши результаты.

В проведенном тесте на анализ чувствительности мы включаем больше контрольных переменных, которые являются потенциальными факторами, определяющими рост ВВП на душу населения. Мы вводим инфляцию, численность населения трудоспособного возраста, реальную процентную ставку, финансовую глубину (измеряемую как капитализация фондового рынка). Влияние уровня инфляции является негативным, но незначительным. Высокая доля населения трудоспособного возраста положительно влияет на экономический рост. Влияние финансовой глубины является положительным и значительным. Высокая реальная процентная ставка может привести к снижению темпов роста за счет увеличения стоимости инвестиций и в наших результатах реальная процентная ставка является положительной, но незначительной.

Коэффициенты большинства управляющих переменных являются значимыми и имеют ожидаемый знак. Другим интересным выводом является то, что добавленная стоимость в ВВП в секторе услуг оказывает негативное и значительное влияние, а соответствующая переменная в промышленном секторе является положительной и статистически значимой. Рост промышленного сектора вносит позитивный вклад в глобальную интеграцию, поскольку торговля экономики с другими странами увеличивается, и это привлекает больше ПИИ в страну.

### **Выводы**

В данной статье автором проведено исследование влияния глобальной интеграции на экономический рост стран БРИКС и N-11. Влияние глобальной интеграции, измеряемое с помощью прямых иностранных инвестиций и доли внешней торговли в процентах от ВВП, на экономический рост, точнее ВВП на душу населения, является не только прямым, но и косвенным, через различные другие факторы. Результаты макроэкономической оценки с использованием мультипликативной модели подтвердили нашу гипотезу. Наши эконометрические результаты подтверждаются на основе проверки с помощью различных моделей и тестов.

Однако влияние открытости торговли (включая приток ПИИ) гораздо сильнее и устойчивее для стран БРИКС по сравнению со всей выборкой стран (БРИКС и N-11). Вполне вероятно, что некоторые страны N-11 из-за их недостаточно устойчивого уровня развития не могут в полной мере воспользоваться преимуществами либерализации торговли.

Им следует, в первую очередь, инвестировать в человеческий капитал, а также совершенствовать свои институты, также перенимая опыт лидеров альянса БРИКСЭЛЕВЕНИкс и первых «глобализаторов» (Китай, Индия и других стран группы БРИКС).

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин, Л.И. Проблемы современной России / Леонид Абалкин; Российская акад. наук, Ин-т экономики - Москва: Ин-т экономики, 2011 - 110 с.
2. Анчишкин, А. И. Наука - техника - экономика [] / А. И. Анчишкин. - 2-е издание. - Москва: Экономика, 1989. - 383 с.; 21 см. - Библиография: с. 380-383 (117 названий). - 22000 экз. - ISBN 5-282-00439-9 (в пер.)
3. Асемоглу Д. Введение в теорию современного экономического роста: в 2 кн. Книга 1 = Introduction to Modern Economic Growth (2009). — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. — 928 с. — ISBN 978-5-7749-1262-9.
4. Белоусов, Д.Р. Структурно-инвестиционная политика в целях модернизации экономики России // «Проблемы прогнозирования», 2017 №4
5. Денисон Э. Ф. Оценка источников экономического роста как база долгосрочных прогнозов// Долгосрочное планирование и прогнозирование. — М.: Прогресс, 1975
6. Доклад о мировом развитии 2019: Изменение характера труда Архивная копия от 24 января 2019 на Wayback Machine — Вашингтон, округ Колумбия: Всемирный банк — DOI: 10.1596/978-1-4648-1328-3
7. Матризаев Б.Д. Исследование теоретико-методологических особенностей макроэкономической оценки последствий технологических изменений и их эффективности. Проблемы прогнозирования. 2022. № 2 (191). С. 155-168.
8. Полтерович В.М. Экономическое равновесие и хозяйственный механизм. – М.: Наука, 1990. — 256 с.
9. Сорокин Д.Е. Структурно-инвестиционные задачи развития экономики России /Д.Е. Сорокин, О.С, Сухарев //Экономика. Налоги. Право. -2013.-№ 3.-С.4-15
10. Широ́в, А.А. Научно-технологическая компонента макроструктурного прогноза // «Проблемы прогнозирования», 2016 №6
11. Широ́в А.А. Структурно-инвестиционная политика в целях обеспечения экономического роста в России // 2017
12. Alfaro, L., et al. (2004). FDI and economic growth: the role of local financial markets. Journal of International Economics, 64(1), 89–112.
13. Basu, P., Chakraborty, C., & Reagle, D. (2003). Liberalization, FDI, and growth in developing countries: A panel cointegration approach. Economic Inquiry, 41(3), 510–516.
14. Bramber, T., Clark W. R., & Golder, M. (2006). Understanding interaction models: improving empirical analysis. Political Analysis, 14, 63–82.
15. Cieślík, A., & Tarsalewska, M. (2011). External openness and economic growth in developing countries. Review of Development Economics, 15(4), 729–744.
16. De Melo, M., Gelb, A. A Comparative Analysis of Twenty-Eight Transition Economies in Europe and Asia. May 1996, Post-Soviet geography and economics 37(5):265-285. DOI:10.1080/10889388.1996.10641020
17. Dollar, D. (1992). Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: Evidence from 95 LDSs, 1976–85. Economic Development and Cultural Change, 40(3), 523–544.
18. Frankel, M. (1962), 'The production function in allocation and growth: a synthesis', American Economic Review, 52, pp. 995-1022.
19. Grossman, Gene and Elhanan Helpman (1991), Innovation and Growth in the Global Economy, Cambridge: MIT Press.
20. Grossman, G., Helpman, E. Endogenous innovation in the theory of growth. J. Econ. Perspect. 8 (1), 1994, 23–44.
21. Hausman J. A., & Taylor W. E. (1981), Panel data and unobservable individual effects. Econometrica, 49(6), 1377–1398.

22. Herwartz, H., & Walle, Y. M. (2014). Openness and the finance-growth Nexus. *Journal of Banking and Finance*, 48, 235–247.
23. Huang, L. C., & Chang, S.-H. (2014). Revisit the Nexus of trade openness and GDP growth: Does the financial system matter? *Journal of International Trade and Economic Development*, 23 (7–8), 1038–1058.
24. Jadoon, A. K. (2015). Trade liberalization, human capital and economic growth: Empirical evidence from selected Asian countries. *Pakistan Economic and Social Review*, 53(1 (Summer)), 113–132.
25. Jim O'Neill. Building Better Global Economic BRICs. Goldman Sachs Global Economics Paper No: 66
26. Jim O'Neill. Is the emerging world still emerging? International Monetary Fund.
27. Jim O'Neill. How Solid are the BRICs? Goldman Sachs Global Economics Paper No: 134
28. Kim, B.Y., Lee, K., 2009. Both institutions and policies matter but differently for different income groups of countries: determinants of long-run economic growth revisited. *World Development* 37 (3), 533–549.
29. Lipsey, R. E., & Sjöholm, F. (2001). Foreign direct investment and wages in Indonesian manufacturing. In NBER Working Paper 8299. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
30. Marelli, E., & Signorelli, M. (2011). China and India: openness, trade and effects on economic growth. *The European Journal of Comparative Economics*, 8(1), 129–154.
31. Mercan, M., Gocer, I., Bulut, S., & Dam, M. (2013). The effect of openness on economic growth for BRIC-T countries: panel data analysis. *Eurasian Journal of Business and Economics*, 6(11), 1–14.
32. Nannicini, T., & Billmeier, A. (2011). Economies in transition: How important is trade openness for growth? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 73(3), 287–314.
33. Ramjerdi, H. P. (2007). Growth and productivity measures of China's due to international trade: PRC'S experience 1970–1993. *Asia Europe Journal*, 5, 253–265.
34. Ray, S. (2012). Impact of foreign direct investment on economic growth in India: A cointegration analysis. *Advances in Information Technology and Management*, 2(1), 187–201.
35. Romer, Paul M. (1989), 'Capital accumulation in the theory of long-run growth', in Robert J. Barro (ed.), *Modern Business Cycle Theory*, Cambridge: Harvard University Press.
36. Rodríguez, F., & Rodrik, D. (2001). Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence. In *NBER Macroeconomics Annual 2000* (Vol. 15, pp. 261–338). Cambridge, MA: MIT Press.
37. Sachs, J. D., & Warner, A. M. (1995. revised 1997, 1999). Natural resource abundance and economic growth (National Bureau of Economic Research Working paper No. 5398), Cambridge, MA.
38. Sakyi, D., Villaverdeb, J., & Mazab, A. (2015). Trade openness, income levels, and economic growth: The case of developing countries, 1970–2009. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 24(6), 860–882.
39. Squalli, J., & Wilson, K. (2011). A new measure of trade openness. *The World Economy*, 34(10), 1745–1770.
40. Sulochani, R. S., & Leeb, K. (2015). Does openness lead to sustained economic growth? Export growth versus other variables as determinants of economic growth. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 20(3), 345–368.
41. Temiz, D., & Gökmen, A. (2014). FDI inflow as an international business operation by MNCs and economic growth: An empirical study on Turkey. *International Business Review*, 23(1), 145–154.
42. Xu, G., & Wang, R. (2007). The effect of foreign direct investment on domestic capital formation, trade, and economic growth in a transition economy: evidence from China. *Global Economy Journal*, 7, 1850107.

# BRICSELEVENomics: a study of the principles of the formation of neo-global equilibrium and economic growth

**Matrizaev Bahadyr Jumaniyazovich**

Candidate of Economic Sciences,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

E-mail: matrizaev@mail.ru

**Annotation.** This article examines the impact of the global integration of the fast-growing BRICS and NEXT-11 member countries on the state and further dynamics of neo-global equilibrium and economic growth in the new world economic paradigm of the XXI century, and attempts to test the possible impact for the second group during the analyzed period - 1980-2021. The author's hypothesis is that the impact of the global integration of the BRICS and NEXT-11 member countries (measured by such indicators as foreign direct investment and the share of trade as a percentage of GDP) on the dynamics of global economic growth is not only direct, but also indirect through various other determinants of economic growth. Thus, using the methods of econometric evaluation of panel data, the author estimates multiplicative models. The results show that the forms of global integration of the studied countries — both through trade openness and through the inflow of FDI — contribute to the economic growth of these countries. However, the comparative dynamics in these groups of countries is somewhat different: that is, in the BRICS countries, the rates are slightly higher than in the entire sample..

**Keywords:** BRICS, N-11, economic growth, trade liberalization, foreign direct investment

# Анализ и прогнозирование влияния экономических санкций на российскую экономику в краткосрочном периоде – экономико-статистический и экспертный подходы

**Трещевский Юрий Игоревич** 

доктор экономических наук, профессор,  
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», г. Воронеж, Россия.  
E-mail: utreshevski@yandex.ru

**Кособуцкая Анна Юрьевна** 

доктор экономических наук, профессор,  
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», г. Воронеж, Россия.  
E-mail: anna.rodnina@mail.ru

**Макетче Фока Кларисс**

Аспирант,  
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», Республика Камерун  
E-mail: cmakuetchefoka@yahoo.com

**Аннотация.** Цель. Исследование результатов влияния экономических санкций на экономику России и региона (на примере Воронежской области) в краткосрочном периоде. Методы исследования. Экспресс-анализ текущей экономической ситуации, направленный на выявление изменений, происходящих в различных подсистемах экономики и социальной сферы России. Экспертный метод применен для выявления угроз региональной экономике, создаваемых санкциями непосредственно в период их введения и в краткосрочной перспективе. Проведено анкетирование трех групп экспертов: представители бизнес-сообщества; научно-педагогические кадры, участвующие в разработке плана антикризисных мер; представители исполнительных органов государственной власти Воронежской области. Результаты и дискуссия. Изучение научной литературы и макроэкономический анализ показали, что в результате расширения санкций в 2022 году произошли существенные изменения в различных пространственно-функциональных подсистемах российской экономики. Сопоставление тенденций на общероссийском уровне и в Воронежской области (достаточно типичный регион для южной части ЦФО) показало, что наблюдается рост ВВП, инвестиций в основной капитал, оборот организаций, снижается уровень безработицы. Увеличился оборот в обрабатывающих производствах, транспортировке и хранении. В Воронежской области отмечается также рост оптовой и розничной торговли. Поступление налогов в бюджеты всех уровней имеют положительную динамику. Тем не менее, в масштабах РФ и региона имеется значительная задолженность организаций по платежам в бюджеты различных уровней, в том числе по крупным налогам: налогу на прибыль, НДС, транспортному налогу. На российском и региональном уровнях произошло снижение объемов оборота в производстве компьютеров и автотранспортных средств. В Воронежской области данные виды деятельности представлены незначительно, поэтому их влияние мало ощутимо. На национальном уровне ухудшились результаты в сфере коммунального хозяйства, торговле автотранспортными средствами, недвижимым имуществом, научных исследованиях и разработках. На региональном уровне в торговле недвижимым имуществом, научных исследованиях и разработках имеет место довольно значительный рост. На обоих уровнях наблюдается представляющая опасность просроченная задолженность юридических лиц по кредитам и займам. В потребительском секторе РФ и Воронежской области имеет место сочетание негативных процессов – рост цен на товары и услуги при снижении реальных доходов населения. Противоречивость социально-экономических процессов потребовала обращения к экспертной оценке угроз экономике исследованного региона, связанных с санкциями, которое позволило установить в качестве наиболее значимых: повышение стоимости товаров/услуг, перебои с поставками, увеличение расходов компаний, снижение покупательной способности населения. Высокий уровень неопределенности свойственен таким угрозам как: ухудшение снабжения импортными товарами и услугами, изменение условий кредитования, ухудшение расчетных операций. Большая часть сформулированных экспертами угроз оценена на уровне ниже среднего или низком. На макроуровне, судя по многим общим тенденциям, можно ожидать близких оценок. В административно-территориальных образованиях

страны структура угроз в значительной степени зависит от экономической структуры. Наличие угроз предполагает необходимость принятия мер, направленных на их нейтрализацию, оценка значимости которых будет представлена в следующей статье.

**Ключевые слова:** экономические санкции, регионы, экономические показатели, угрозы экономике

**JEL codes:** C10; R11; R13

**Для цитирования:** Трещевский, Ю.И. Анализ и прогнозирование влияния экономических санкций на российскую экономику в краткосрочном периоде – экономико-статистический и экспертный подходы / Ю.И. Трещевский, А.Ю. Кособуцкая. Математическое моделирование. - DOI 10.52957/22213260\_2022\_10\_132. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №10. - С.132-147. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2022)

**DOI:** 10.52957/22213260\_2022\_10\_132

## Введение

Состояние и перспективы развития российской экономики в условиях экономических санкций являются объектами дискуссии в научной и публицистической литературе начиная с 2014 года. После активизации санкционной деятельности в 2022 году взгляды на ситуацию и прогнозы ее развития еще не успели сформироваться. Это потребовало, с одной стороны, обратиться к работам более раннего периода (до февраля 2022 года), с другой – предложить способы оценки состояния экономики на макро- и мезо- уровнях и прогнозировать ее перспективы хотя бы на краткосрочный период (до конца 2023 года).

Относительно ретроспективной оценки влияния санкций, действующих уже фактически на протяжении 8 лет, до сих пор нет единства мнений различных исследователей.

К.С. Ларсен, обобщая мнения российских ученых в статье, датированной 2021 годом, отмечает, что введение санкций происходило в условиях отсутствия подробной информации о российских субъектах экономической деятельности, и потому их эффективность была весьма ограниченной. В то же время, автор отметил, что применение и даже угроза санкций практически сразу же оказывает негативное воздействие на экономику [1].

Наши исследования позволяют считать, что даже подробная информация о деятельности субъектов различного уровня не позволяет в полной мере оценить действенность санкций, поскольку они сами осложняют оценку, вызывая «турбулентность» экономики непосредственно в период их введения.

Указанные обстоятельства актуализировали применение для прогнозирования динамики социально-экономических процессов на национальном и региональном уровне оперативной статистической информации и экспертных методов, позволяющих использовать аналитический потенциал ученых и практиков управления.

## Методы исследования

В процессе исследования были использованы две группы методов – макроэкономический анализ и экспертная оценка. Макроэкономический анализ проводился по оперативным данным Росстата [2, 3].

Анализ оперативных статистических материалов показал, что итоги I квартала 2022 года демонстрируют достаточно устойчивое положение базовых макроэкономических показателей. ВВП составил 34629,2 млрд руб., 103,5% к аналогичному периоду 2021. Произведены инвестиции в основной капитал в сумме 3995,1 млрд рублей – 112,8% к аналогичному периоду 2021 г. Снизились реально располагаемые денежные доходы населения, составив 98,8% к уровню 2021 года [3, с. 6]. В Воронежской области за период январь-июль 2022 г. объем оборота составил 1775,5 млрд руб. – 120,4 % к уровню аналогичного периода 2021 г. [2].

Величина индексов от уровня аналогичного периода 2021 г. в РФ составила: по выпуску товаров

и услуг по базовым видам экономической деятельности – 96,8%; промышленному производству – 98,3%; продукции сельского хозяйства – 102,1%; вводу в действие жилых помещений – 138,3%; грузообороту транспорта – 98,2%; обороту розничной торговли – 89,9%; платным услугам населению – 100,8%; потребительским ценам – 117,1%; индексу цен производителей товаров – 119,3%, общей численности безработных – 80,0%; официально зарегистрированным безработным – 50,3%. Уровень зарегистрированной безработицы составил во II квартале 0,9% к численности рабочей силы, по отношению к аналогичному периоду 2021 г. – 97,9% [3].

В Воронежской области индекс промышленного производства в январе-июле 2022 г. составил 100,2% к аналогичному периоду 2021 г. То есть в отличие от общероссийской тенденции наблюдается некоторый рост, хотя надо признать его весьма незначительным. Индекс потребительских цен в июле 2022 г. по отношению к декабрю 2021 г. – 111,1%, к июню 2021 г. – 100,6%; цен производителей – 110,1% к декабрю 2021 г. и 101,2% к июню 2021 г. То есть рост цен характерен для первой половины 2021 и 2022 гг. [2].

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата составила в РФ 109,4% к аналогичному периоду 2021 г., реальная – 92,8%. В Воронежской области номинальная заработная плата составила в июле 2022 г. 48634,8 руб. – 112,2% к июню 2021 г., номинальная заработная плата – 96,0% к июню 2021 г. [2]. С небольшими отклонениями в количественном аспекте можно констатировать аналогичную тенденцию на региональном уровне.

Таким образом, базовые макроэкономические показатели демонстрируют относительно небольшие отклонения от 2021 года. Значительный рост объема ввода жилых помещений скорее всего носит конъюнктурный характер и не будет распространяться на весь 2022 г. Существенные негативные отклонения свойственны потребительскому рынку, что обусловлено ростом цен как в производственном, так и в потребительском секторах экономики.

Следует учитывать, что для динамики ВВП характерна выраженная сезонность – в I квартале значения минимальные, затем происходит рост, достигающий максимума в IV квартале. Таким образом, уточнение прогноза целесообразно сделать по итогам II квартала. По абсолютной величине добавленной стоимости на национальном уровне наблюдается рост или стабильное положение практически по всем видам деятельности. Исключение составляет здравоохранение и предоставление социальных услуг. По структуре производства добавленной стоимости в ее общем объеме наблюдается усиление позиций добывающей и обрабатывающей промышленности; ослабление – обеспечения электрической энергией, газом и паром, кондиционирования воздуха; строительства; финансовой и страховой деятельности; деятельности по операциям с недвижимым имуществом; деятельности профессиональной, научной и технической; государственного управления и обеспечения военной безопасности; социального обеспечения; здравоохранения и социальных услуг; деятельности в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений [3, с. 8-9]. Таким образом, заметно общее усиление промышленной системы по отношению к сфере услуг. К сожалению, методология расчета добавленной стоимости на региональном уровне и, соответственно, ВРП, принятая Росстатом, не позволяет оперативно рассчитывать его значения и сравнивать показатели по стране в целом и по региону.

По индексам физического объема ВВП и добавленной стоимости по видам деятельности значение меньше 100% наблюдается только по обеспечению электрической энергией, газом и паром, кондиционированию воздуха. По добыче полезных ископаемых значение показателя – 108,6%; по обрабатывающей промышленности – 105,1 % [3, с. 9-10].

Оборот организаций в РФ за январь-май 2022 г. составил 122,7% к уровню 2021 года за тот же период; по добыче полезных ископаемых – 161,2%; по обрабатывающим производствам – 127,8%; по обеспечению электрической энергией, газом и паром, кондиционированию воздуха – 104,1%; по водоснабжению, водоотведению, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений – 110,3%; строительству – 111,3%; торговле оптовой и розничной,

ремонт автотранспортных средств и мотоциклов – 119,2%; транспортировке и хранению – 120,3%; деятельности гостиниц и предприятий общественного питания – 100,0 %; информации и связи – 118,4%; образованию – 109,1%; здравоохранению и социальным услугам – 105,6%; деятельности в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений – 108,5%.

В Воронежской области динамика оборота организаций по видам экономической деятельности за январь-июль 2022 г. к аналогичному периоду 2021 г. представлена следующим образом: добывающие производства (мало распространенный вид деятельности в регионе) – 112,3%; обрабатывающие производства – 125,1%; сельское хозяйство (развитая в регионе отрасль) – 136,4%; обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционированию воздуха – 97,2%; водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений – 120,8%; торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов – 117,7% [2].

Блок финансовой деятельности в статистическом материале не представлен.

В российской экономике заметно снижение объемов оборота по отдельным видам деятельности: производство компьютеров (88,9% к уровню аналогичного периода 2021 г.); производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов (72,5%); производство и распределение газообразного топлива (98,6%); производство, передача и распределение пара и горячей воды, кондиционирование воздуха (99,6%); торговля оптовая и розничная автотранспортными средствами и мотоциклами и их ремонт (84,7%); деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков (98,2%); деятельность по операциям с недвижимым имуществом (97,3%); научные исследования и разработки (93,9%) [3, с. 12-14].

Большинство этих видов деятельности широко распространены в Воронежской области. Динамика оборота схожа с общероссийской: производство компьютеров и другой продукции, относящейся к этому виду деятельности за январь-июль 2022 г. составило 90,6% к уровню аналогичного периода 2021 г.; производство автотранспортных средств и др. – 78,8%; торговля оптовая и розничная автотранспортными средствами и др. – 88,6%; обеспечение электроэнергией и др. – 97,2% [2].

В некоторых видах деятельности наблюдается более сильное падение: предоставление продуктов питания и напитков в регионе в январе-июле 2022 г. составило 73,5% к уровню аналогичного периода 2021 г.; производство и распределение газообразного топлива – 86,7% [2].

По ряду вышеуказанных видов деятельности, напротив, наблюдает значительный рост: оборот по операциям с недвижимым имуществом составил в январе-мае 2022 г. 127,2% к аналогичному периоду 2021 г.; по научным исследованиям и разработкам – 140,7% [2].

Индексы цен по сравнению с аналогичным периодом 2021 г. существенно различаются по видам деятельности: потребительские цены – 113,9%; цены производителей промышленных товаров – 124,9%; производителей сельскохозяйственной продукции – 110,3%. По сравнению с 2021 годом заметно изменение вектора индексов цен; в 2022 явно выражен рост цен в потребительском секторе; в 2021 г. доминировал рост цен производителей промышленных товаров [3, с. 111]. Собственно, в силу этого можно считать, что рост цен в потребительском секторе является «накопленным результатом» их повышения в производственном секторе. В Воронежской области динамика индексов цен иная: индекс потребительских цен в июле 2022 г. составил по отношению к июню 2021 г. 100,6%; цен производителей промышленных товаров – 101,2% [2].

В январе-мае 2022 г. поступления по налогам, сборам и иным обязательным платежам в консолидированный бюджет РФ, федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов РФ составили, соответственно, 11976,2 млрд руб., 6963,5 млрд руб., 5012,7 млрд руб. По отношению к соответствующему периоду 2021 г. это составляет, соответственно, 136,2%, 143,7%, 126,9%. Поступления налога на прибыль выросли во все указанные бюджеты в 1,5 раза. Поступления налога на доходы физических лиц в консолидированный бюджет РФ по отношению к поступлениям за аналогичный период 2021 г. выросли, соответственно, в 1,5 раза, в 1,8 раза, в 1,5 раза. Поступления налога на добавленную стоимость в консолидированный (и федеральный) бюджет составили 2026,1

млрд руб. – 105,4 % к уровню аналогичного периода 2021 г. Поступление акцизов по подакцизным товарам в консолидированный бюджет РФ и федеральный бюджет, производимым на территории РФ, зафиксировано с минусом (соответственно: -518,3 млрд руб. и -844,1 млрд руб.). Существенно выше поступления налогов, сборов и регулярных платежей за пользование природными ресурсами в консолидированный бюджет РФ и федеральный бюджет (январь-май 2022 г., соответственно: 5018,6 млрд руб. и 4973,7 млрд руб., т.е. в 2,2 раза и 1,6 раза больше, чем за аналогичный период 2021 г.). Поступление страховых взносов на обязательное социальное страхование составило 2738,7 млрд руб. – 114,7 % к аналогичному периоду 2021 г. Некоторое снижение наблюдается по налогам на имущество (поступило в консолидированный бюджет 457,9 млрд руб., или 99,4% к аналогичному периоду 2021 г.) [3, с. 130-131].

В Воронежской области динамика поступлений налоговых и неналоговых платежей в бюджет в целом соответствует общероссийской – наблюдается уверенный рост, хотя он меньше, чем в РФ. По состоянию на 01.09.2022 г. поступления по крупнейшим налогам составили к аналогичному периоду 2021 г.: налог на прибыль – 116,0%; НДС – 113,1%. Поступление акцизов (как и в целом по стране) снизилось и ставило 87,8% [2].

По состоянию на 01.05.2022 г. совокупная задолженность в бюджетную систему РФ по налогам и сборам, страховым взносам, пеням, налоговым санкциям и процентам составила 2643,6 млрд руб. (около 2,2% от суммы поступлений в консолидированный бюджет РФ), в том числе, по налогу на прибыль организаций – 437,8 млрд руб., НДС – 910,7 млрд руб., налогам, сборам и регулярным платежам за пользование природными ресурсами – 254,5 млрд руб., по региональным налогам и сборам – 198,4 млрд руб., по местным налогам и сборам – 98,2 млрд руб. [3, с. 131]. В Воронежской области также имеет место задолженность в объеме около 3,2% от поступлений в консолидированный бюджет региона [2].

Поступления в Пенсионный фонд РФ составили за I кв. 2022 г. 2408615 млрд руб., что больше, чем в аналогичном периоде 2021 г. (2087051 млрд руб.). Израсходовано из Пенсионного фонда 2218081 млрд руб., или несколько меньше, чем в первом квартале 2021г. (2092200 млрд руб.) [3, с. 132]. Ухудшение динамики и баланса имеет место по фонду социального страхования РФ. Поступило за I кв. 2022 г. 296159 млрд руб. (в I кв. 2021 г. – 395213 млрд руб.); израсходовано, соответственно, 338713 млрд руб. (I кв. 2022 г.) и 301081 млрд руб. (I кв. 2021 г.) [3, с. 133].

Необходимо обратить внимание на просроченную задолженность по кредитам банков и займам. Сумма этой задолженности составляет в РФ на конец апреля 2022 г. 443,8 млрд руб., наиболее значительная ее часть приходится на обрабатывающие производства – 194,3 млрд руб., а в данной группе видов деятельности – на производство прочих транспортных средств и оборудования – 56,3 млрд руб. [3, с. 144-145]. Задолженность по кредитам, выданным физическим лицам, с февраля 2021 г. по настоящее время плавно возрастает с 20 трлн до 25 трлн руб. [3, с. 158], т.е. в пределах роста цен на потребительские товары и строительство. К сожалению, оперативные данные по этим видам задолженности в регионе отсутствуют.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата за январь-апрель 2022 г. в РФ составила 60676 руб., или 113,6% к аналогичному периоду 2021 г. В Воронежской области динамика та же, хотя заработная плата существенно ниже среднероссийского уровня (45142,4 руб. в апреле и 48634,8 руб. в июне 2022 г.), соответственно, 112,2% и 111,5% к уровню 2021 г. [2].

Таким образом, макроэкономический анализ, основанный на оперативных статистических данных, позволил выявить основные тенденции социально-экономического развития России и Воронежской области в период обострения санкционной политики недружественных государств 2022 года, установить общие для страны и специфические для региона источники угроз.

К общим источникам угроз следует отнести: снижение производства в ряде высокотехнологичных секторов (в том числе в производстве компьютеров и их компонентов); структурные изменения (ослабление позиций ряда отраслей, обеспечивающих функционирование производственной и

социальной сфер); значительное сокращение производства автотранспортных средств (в Воронежской области доля этих производств незначительна); снижение реальной заработной платы; рост цен в производстве и на потребительском рынке.

Имеют место общие для страны и Воронежской области положительные тенденции, способные сгладить последствия санкций, а, в ряде случаев, – создать дополнительные возможности для экономического развития: общий рост объема производства; повышение объемов поступлений в бюджеты различных уровней (в номинальном исчислении); рост номинальной заработной платы.

В Воронежской области ряд позиций оказался предпочтительнее, чем в стране в целом. Прежде всего необходимо отметить высокий рост объемов сельскохозяйственного производства при его значительной доле в экономической структуре; рост объемов оптовой и розничной торговли, операций с недвижимым имуществом; научных исследований и разработок (при снижении значений показателей в РФ).

Более выраженные в Воронежской области негативные последствия санкций: предоставление продуктов питания и напитков; производство и распределение газообразного топлива. Независимо от санкций угрозу региону создает низкий уровень заработной платы.

Отметим, что использование оперативных данных противоречит классическим взглядам на возможности такого анализа. Так, С.Н. Ларин и Н.В. Ноакк пишут, что для объективной оценки влияния санкций на экономику страны необходим длительный период [4]. Это действительно так – необходимо время для анализа реализовавшихся результатов санкций или каких-либо иных действий. Но проблема заключается в том, что ожидать реализовавшихся последствий санкций, не предпринимая осмысленных действий в экономике, нельзя. Необходимо «предварительное» видение будущих событий, их прогноз, основанный на менее точных, но необходимых методах измерения будущих событий. В этой связи отметим, что макроэкономический анализ текущей ситуации, основанный на оперативных статистических данных, целесообразно дополнить экспертной оценкой угроз. Действительно, представители различных социальных и институциональных групп выполняют свои функции в конкретных исторических условиях, испытывая, в том числе, и воздействие санкций в настоящее время, что и позволяет им быть экспертами в оценке их влияния на конкретные сферы деятельности.

В этой связи макроэкономический анализ по оперативным статистическим данным дополнен экспертным, неоднократно использованным авторами, в том числе в соавторстве, для оценки различных социально-экономических процессов [5, 6, 7]. Для оценки силы влияния угроз для региональной экономики, связанных с санкциями недружественных государств, проведено анкетирование трех групп экспертов: представители бизнес-сообщества (20 чел.); научно-педагогические кадры, участвующие в разработке плана антикризисных мер (24 чел.); представители исполнительных органов государственной власти (ИОГВ) Воронежской области (24 чел.). В качестве базового варианта оценки угроз принята точка зрения представителей бизнес-сообщества; мнения остальных экспертов использованы в качестве вспомогательных.

Оценка проводилась по пятибалльной шкале: если последствия реализации угрозы являются наиболее значимыми, выставлялась оценка «5», значимыми – «4», малозначимыми – «3», незначительными – «2». Кроме того, некоторые эксперты ввели оценку «0», что предполагает отсутствие угрозы как таковой.

Для итоговой оценки влияния использовалась следующая шкала: среднее значение угрозы экспертами 4,51 – 5,00 – очень высокий уровень влияния или вероятности реализации угрозы; 4,01 – 4,50 – высокий уровень; 3,51 – 4,00 – средний уровень; 3,01 – 3,50 – уровень ниже среднего; менее 3,00 – угроза малозначима по силе влияния или вероятности реализации.

Вероятность в данном случае оценена не традиционным способом – в долях единицы и процентах, а в баллах, поскольку традиционная шкала используется в повторяющихся, воспроизводимых условиях эксперимента. В данном случае эксперименты исключены, а балльное мышление у

российских экспертов хорошо отработано в ходе различного рода оценок. Кроме того, при балльной оценке вероятности оба параметра – сила влияния и вероятность угрозы – оцениваются в одних и тех же единицах, что важно для обобщенной оценки событий.

Однородность выборки оценена с использованием коэффициента вариации. При значениях коэффициента вариации выше 0,33 (исходное значение коэффициента переведено для удобства представления материала в доли единицы), в соответствии с общепринятым подходом совокупность рассматривается как неоднородная, и угроза не принимается во внимание. Значения коэффициента вариации менее 0,10 рассматриваются в качестве очень низкого значения вариации (очень высокого уровня однородности оценки мнений экспертов); 0,11 – 0,15 – высокое значение однородности оценки мнений; 0,16 – 0,20 – среднее значение однородности; 0,21 – 0,25 – низкое значение; 0,26 – 0,32 – очень низкое.

### Результаты и дискуссия

На настоящий момент прогнозирование угроз от активизации санкций на уровне России представляется достаточно сложным в силу отмеченных выше разнонаправленных процессов и разнородности экономической структуры регионов. В связи с этим нами предпринята попытка прогнозирования на краткосрочный период силы влияния и вероятности реализации угроз для экономики конкретного региона – Воронежской области (таблица 1). Аналогичные расчеты сделаны для оценки вероятности угроз представителями бизнеса, а также экспертами, представляющими ИОГВ и научно-педагогическое сообщество. Разместить их в статье не представляется возможным, поэтому в тексте сделаны ссылки на фрагменты данных расчетов, относящиеся к выводам экспертов базовой группы.

**Таблица 1** – Последствия реализации угроз (баллов, округление до сотых долей единицы)

Угроза	Среднее значение	Среднее квадратическое отклонение	Коэффициент вариации (доли единицы)
1. Ухудшение снабжения импортным сырьем, материалами, полуфабрикатами	4,27	0,89	0,20
2. Сокращение объемов спроса на рынках строительства жилья, производственных и социальных объектов	3,16	1,20	0,37
3. Изменение процентных ставок, условий кредитования банками	4,27	0,57	0,13
4. Прекращение работы поставщиков с компанией, неоплата счетов, задержки оплаты клиентами	4,11	0,90	0,21
5. Уменьшение количества действующих клиентов/заказов компаниям региона	3,77	1,21	0,32
6. Общее увеличение расходов компаний региона	4,27	1,22	0,28
7. Уменьшение количества или отсутствие новых клиентов/заказов	3,88	1,13	0,29
8. Общее снижение доходов компаний региона	4,05	1,25	0,31
9. Финансовые потери, связанные с колебаниями курсов валют	3,88	0,96	0,24

Угроза	Среднее значение	Среднее квадратическое отклонение	Коэффициент вариации (доли единицы)
10. Перебои с поставками товаров/услуг от поставщиков	4,83	0,38	0,07
11. Повышение стоимости товаров/услуг у поставщиков	4,55	0,51	0,11
12. Прибытие в регион граждан из других регионов России и стран ближнего зарубежья	2,77	1,11	0,40
13. Потеря рынков в результате снижения конкурентоспособности предприятий региона	3,27	1,22	0,37
14. Снижение покупательной способности населения региона	4,22	0,87	0,20
15. Слабые возможности адаптации к санкциям моногородов и иных муниципальных образований со слабо дифференцированной экономикой	3,27	1,22	0,37
16. Низкий уровень квалификации претендентов на трудоустройство	3,50	0,92	0,26
17. Сокращение рабочих мест на предприятиях с участием иностранного капитала	3,55	1,42	0,40
18. Общее снижение спроса на рынке труда	3,38	1,33	0,39
19. Снижение уровня использования производственных мощностей	3,83	0,85	0,22
20. Снижение качества производимой продукции/услуг	3,61	0,91	0,25

Источник: составлено и рассчитано авторами

Как видно из данных, представленных в таблице 1, на очень высоком уровне (4,83 балла) оценена угроза перебоев с поставками товаров/услуг от поставщиков, причем коэффициент вариации 0,07 демонстрирует полное единодушие мнений экспертов – представителей бизнеса по этому поводу.

Мнение экспертов – представителей ИОГВ по поводу этой угрозы – 4,09 балла (высокий уровень); коэффициент вариации 0,18 означает среднюю согласованность мнений. Это, в целом, позволяет считать, что представители ИОГВ солидарны с предпринимателями относительно высокой значимости данной угрозы.

Мнения экспертов – представителей научно-педагогического сообщества более осторожны – средний балл 3,78 (средний уровень) при среднем значении однородности выборки (коэффициент вариации 0,18). То есть эксперты данной группы считают последствия этой угрозы менее значительными.

Что касается вероятности реализации угрозы перебоев с поставками, то представители бизнеса оценивают ее на очень высоком уровне (4,66 балла) при очень высоком уровне однородности мнений (коэффициент вариации 0,10).

Представители ИОГВ оценивают вероятность реализации угрозы средней (3,95 балла) при среднем уровне однородности мнений (коэффициент вариации 0,18).

Представители научно-педагогического сообщества оценивают вероятность реализации угрозы на среднем уровне (3,78 балла) при высокой однородности мнений экспертов (коэффициент вариации 0,14).

На очень высоком уровне оценена представителями бизнеса сила влияния повышения стоимости товаров/услуг у поставщиков (4,55 балла) при высоком уровне однородности мнений (коэффициент вариации – 0,11). Представители органов власти считают данную угрозу высоко значимой (4,45 балла) при высокой однородности мнений экспертов (коэффициент вариации 0,15).

Представители научно-педагогического сообщества оценили силу влияния этой угрозы на очень высоком уровне – 4,52 (самая высокая оценка силы влияния угроз у экспертов данной группы) при высоком значении степени однородности мнений (коэффициент вариации 0,1).

Вероятность реализации угрозы повышения стоимости товаров/услуг представители бизнеса оценили как очень высокую (4,72 балла) при очень высокой степени однородности мнений (коэффициент вариации 0,09).

Представители научно-педагогического сообщества оценили вероятность реализации угрозы повышения стоимости товаров/услуг у поставщиков как очень высокую (4,52 балла) при высокой однородности мнений (коэффициент вариации 0,11).

Таким образом, учитывая высокий уровень солидарности мнений всех экспертных групп угрозу повышения стоимости товаров/услуг у поставщиков следует рассматривать как доминирующую. Вторую позицию занимает угроза перебоев с поставками.

На высоком уровне оценено представителями бизнеса влияние шести угроз: 1) ухудшение снабжения импортным сырьем, материалами, полуфабрикатами; 2) изменение процентных ставок, условий кредитования банками; 3) прекращение работы поставщиков с компанией, неоплата счетов, задержки оплаты клиентами; 4) общее увеличение расходов компаний региона; 5) общее снижение доходов компаний региона; 6) снижение покупательной способности населения региона. Во всех случаях значения коэффициента вариации демонстрируют достаточный уровень однородности мнений. Однако очень высокий и высокий уровень однородности мнений экспертов характерен только для изменения процентных ставок и условий кредитования банками.

С точки зрения вероятности реализации угроз очень высокие и высокие значения получили у представителей бизнеса: ухудшение снабжения импортным сырьем, материалами, полуфабрикатами (4,61 балла) при высоком уровне однородности мнений (коэффициент вариации 0,13); изменение процентных ставок, условий кредитования банками (4,5 балла) при среднем уровне однородности мнений (коэффициент вариации 0,17); прекращение работы поставщиков с компанией, неоплата счетов, задержки оплаты клиентами – 4,16 балла при высоком уровне однородности мнений (коэффициент вариации 0,14); общее увеличение расходов компаний региона (4,44 балла) при очень низком уровне однородности мнений (коэффициент вариации 0,26); снижение покупательной способности населения региона (4,72 балла) при высоком значении однородности мнений (коэффициент вариации 0,12).

Вероятность общего снижения доходов компаний региона оценена на среднем уровне (3,83 балла), причем мнения экспертов не образуют общей совокупности (коэффициент вариации 0,34).

Позиции представителей ИОГВ и научно-педагогического сообщества (НПС) в отношении вероятности реализации данных угроз:

1) ухудшение снабжения импортным сырьем, материалами, полуфабрикатами:

ИОГВ – средний уровень (3,95 балла) при среднем уровне однородности мнений (коэффициент вариации 0,18);

НПС – уровень ниже среднего (3,47 балла), уровень однородности мнений очень низкий (коэффициент вариации 0,26).

2) Изменение процентных ставок, условий кредитования банками:

ИОГВ – средний уровень (3,68 балла) при низком уровне однородности мнений (коэффициент

вариации 0,25);

НПС – уровень ниже среднего (3,73 балла), уровень однородности мнений низкий (коэффициент вариации 0,24).

3) Прекращение работы поставщиков с компанией, неоплата счетов, задержки оплаты клиентами:

ИОГВ – средний уровень (3,86 балла) при среднем уровне однородности мнений (коэффициент вариации 0,20);

НПС – средний уровень (3,73 балла), уровень однородности мнений средний (коэффициент вариации 0,19).

4) Общее увеличение расходов компаний региона:

ИОГВ – высокий уровень (4,13 балла) при среднем уровне однородности мнений (коэффициент вариации 0,17);

НПС – высокий уровень (4,15 балла), уровень однородности мнений низкий (коэффициент вариации 0,23).

5) Общее снижение доходов компаний региона:

ИОГВ – средний уровень (4,00 балла) при среднем уровне однородности мнений (коэффициент вариации 0,17);

НПС – средний уровень (3,78 балла), уровень однородности мнений средний (коэффициент вариации 0,16).

6) Снижение покупательной способности населения региона:

ИОГВ – средний уровень (3,86 балла) при среднем уровне однородности мнений (коэффициент вариации 0,20);

НПС – очень высокий уровень (4,52 балла), уровень однородности мнений средний (коэффициент вариации 0,18).

В порядке дискуссии с коллегами, представляющими российское научное сообщество, отметим, что мнения ученых по поводу влияния санкций на экономику России и регионов страны многообразны. Конечно, речь не идет о «нулевом» векторе влияния. Исследователи обосновывают различные аспекты этого влияния. Р.М. Нуреев, С.А. Симаковский отмечают взаимосвязи внешнеэкономической деятельности и инновационного развития [8]. Л. Филипова, С. Чованова-Супекова пишут о двустороннем негативном влиянии санкций на их участников [9]. Н.Ю. Пастухова писала в начале санкционного периода (2015 год), что санкции США и ЕС против России на данный момент не оказали значимого эффекта [10].

Б.И. Еникеев считает, что санкции оказывают на экономику страны существенное влияние, однако одновременно потенциально способны активизировать развитие малого и среднего бизнеса при соответствующей экономической политике государства [11].

М.Е. Краснова относит к негативным последствиям санкций снижение и/или прекращение экономического роста (выраженного в динамике ВВП) [12]. Это вполне вероятное и подтвержденное на практике последствие, являющееся результатом использования менее эффективных технологий на стадии заполнения образовавшихся ниш в экономике. Требуется выявления таких ниш на начальном этапе введения экономических санкций и использование для этого экспресс-методов анализа и прогнозирования.

С.И. Дзусов считает, что санкции против России привели к бегству капиталов, обесцениванию рубля, росту инфляции, ухудшению состояния бюджета. В то же время нельзя четко отделить влияние санкций от действия иных внутренних и международных проблем [13].

И.В. Михеева, А.С. Логинова отметили сокращение объема и изменение структуры экспортно-импортных сделок между Россией, с одной стороны, и США, и ЕС – с другой. Кроме того, снижение валютного курса рубля и введение Россией контрсанкций способствовали активизации инфляционных процессов. В то же время указанные авторы считают положительным влияние

санкций на развитие импортозамещающих производств. Важным положительным результатом введения санкций, по мнению указанных авторов, является изменение вектора внешнеэкономической деятельности – ее переориентацию на Восток, в частности – на Китай. Важно, что ограничения во внешнеэкономической деятельности требуют развития собственного производства, наращивания инвестиционного потенциала [14]. То есть в качестве негативного влияния авторы выделяют сокращение объема экономических связей с традиционными партнерами. Заметим, что негативная составляющая этого процесса, на наш взгляд, достаточно проблематична, поскольку сохранение таких связей, как раз, ведет к консервации весьма нерациональной экономической структуры страны. Рост инфляции, действительно, оказывает негативное явление, понижающее, при прочих равных условиях, уровень жизни населения. Однако не ясно, почему в результате санкций инфляция должна развиваться. Если эти секторы не базовые (например – сырье и материалы, участвующие в нескольких производственных переделах), то инфляция развиваться не должна. Скорее, речь может идти об установлении менее эффективных связей, повышающих затраты, что приводит к росту цен в ряде секторов экономики.

Л.Е. Намятова, А.Н. Сёмин отмечают в качестве негативных последствий санкций ограничение объемов рефинансирования финансового сектора; сокращение экспорта (энергоносителей, металлов, продукции химической промышленности); ухудшение технологии расчетов экономических субъектов; торможение процесса технического перевооружения [15]. Последнее представляется достаточно проблематичным. Действительно, в краткосрочном и среднесрочном плане возможности технического перевооружения ограничиваются, но опыт показывает, что чрезмерный акцент на зарубежную технику и технологии приводит к критической зависимости именно от внешнеэкономических связей. Напротив, стимулирование создания отечественного технико-технологического обеспечения критически важных производств является, на наш взгляд, позитивным эффектом санкций.

Вряде работ отечественных исследователей отмечено влияние санкций на отдельные структурные подсистемы экономики страны. Так, А.П. Мешкова, Е.О. Вострикова, О.А. Милюшенко пишут, что санкции оказывают негативное влияние на нефтяную, газовую, атомную промышленность, ОПК, транспортную инфраструктуру, банковский сектор [16]. М.И. Китиева и М.М.Б. Ахриева считают, что введение санкций оказывает влияние, прежде всего, на важнейшие конкурентоспособные отрасли России: газовую, атомную, нефтяную и военную промышленность, банковский сектор. В то же время европейский рынок несет потери от нарушения налаженных экономических связей [17].

И.В. Прилепский считает, что санкции играют важнейшую роль в сокращении притока капитала, в том числе – прямые инвестиции [18]. Этой же позиции придерживается Ю.К. Зайцев [19]. И.А. Ерёменко, Е.Ю. Сопельник, И.Ю. Мацегорова в качестве негативных проявлений санкций отмечают снижение доступности кредитов, ухудшение инвестиционных условий, ослабление курса рубля, удорожание обслуживания долга российских компаний. В то же время указанные авторы считают, что санкции открывают дополнительные возможности для формирования эффективной государственной экономической политики, направленной на развитие собственного производства [20].

С.А. Муханов и А.А. Муханова, проанализировав результаты деятельности различных экономических субъектов, сделали вывод, что от санкций несут потери, прежде всего, хозяйства населения, поскольку им сложно получить поддержку в рамках реализации государственных программ поддержки сельского хозяйства. Ухудшает положение сельскохозяйственных организаций и фермерских хозяйств удорожание техники и ее обслуживание. Тем, не менее, введение контрсанкций, в свою очередь, обеспечивает для них положительный эффект [21].

В настоящее время появились первые научные статьи, посвященные анализу современного этапа санкций, введенных в 2022 году. Так, О.А. Романова и А.Е. Карпова отмечают, что экономика России продемонстрировала необычайно высокую устойчивость к масштабным санкциям, введенным в

2022 г. [22]

Наше исследование процессов, происходящих на макроуровне, показало различное влияние санкций на функциональные подсистемы российской экономики.

В частности, в результате расширения санкций в 2022 году произошли следующие изменения в различных функциональных подсистемах российской экономики.

Обобщающие макроэкономические показатели (ВВП; инвестиции в основной капитал; оборот организаций, уровень безработицы, как регистрируемой, так и рассчитанной по методологии МОТ) демонстрируют преимущественно положительную динамику.

Поступления по налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты всех уровней существенно увеличились, особенно – по налогу на прибыль; налогам и сборам за пользование природными ресурсами.

Происходят существенные структурные изменения: значительно (более 15%) вырос в номинальном выражении оборот организаций в добыче полезных ископаемых; в обрабатывающих производствах; торговле оптовой и розничной, ремонте автотранспортных средств и мотоциклов; транспортировке и хранении. Небольшая положительная динамика наблюдается практически по всем видам деятельности. Снижение объемов оборота заметно в производстве компьютеров; автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов; газообразного топлива; пара и горячей воды, кондиционировании воздуха; торговле автотранспортными средствами и мотоциклами и их ремонте; предоставлении продуктов питания и напитков; операциям с недвижимым имуществом; научным исследованиям и разработкам.

Небольшое, но, тем не менее, положительное значение имеет индекс сельскохозяйственного производства, значительно увеличился индекс ввода жилых помещений. Впрочем, последнее носит, скорее всего, конъюнктурный, краткосрочный характер, характерный только для первого квартала.

Негативные процессы наблюдаются в потребительском секторе: снизились реальные доходы населения, в том числе – реальная заработная плата (при некотором росте их номинальных значений); выросли индексы цен в производственном и потребительском секторах. По классификатору индивидуального потребления по целям индексы потребительских цен в январе-мае 2022 г. по отношению к аналогичному периоду 2021 г. составляют преимущественно 105,0 – 115%; значения индексов, превышающие 120,0% имеют место по продуктам питания; содержанию и текущему ремонту жилых помещений; мебели и другим предметам домашнего обихода; бытовым приборам, инструментам и оборудованию для дома и сада; приобретению транспортных средств; личным и финансовым услугам.

Экспертные оценки угроз, связанных с санкциями с учетом оценки представителями бизнеса, ИОГВ и НПС силы влияния угроз и вероятности их реализации в модельном регионе:

наиболее значимые угрозы: повышение стоимости товаров/услуг у поставщиков; перебои с поставками;

значимые угрозы: общее увеличение расходов компаний региона; снижение покупательной способности населения региона;

высокий уровень неопределенности в оценках угроз при наличии отдельных мнений об их высокой значимости: ухудшение снабжения импортным сырьем, материалами, полуфабрикатами; изменение процентных ставок, условий кредитования банками; прекращение работы поставщиков с компаниями, неоплата счетов, задержки оплаты клиентами.

На низком уровне и уровне ниже среднего оценено представителями бизнеса влияние прибытия в регион граждан из других регионов России и стран ближнего зарубежья; потеря рынков в результате снижения конкурентоспособности предприятий региона; слабые возможности адаптации к санкциям моногородов и иных муниципальных образований со слабо дифференцированной экономикой; общее снижение спроса на рынке труда. Однако мнения экспертов весьма неоднородны.

## Выводы

Анализ научной литературы по проблеме влияния санкций на экономику России показал неоднозначность такого влияния. Проведенный макроэкономический анализ позволил выявить существенные различия в реакции различных функциональных подсистем экономики страны на введенные санкции. Макроэкономические показатели (ВВП; инвестиции в основной капитал; оборот организаций, уровень безработицы, поступление налогов в бюджеты всех уровней) продемонстрировали преимущественно положительную динамику. Аналогичные процессы наблюдаются в исследуемом регионе – Воронежской области.

Положительная динамика в РФ наблюдается по обороту организаций большинства видов деятельности. Наиболее существенные – в добыче полезных ископаемых, обрабатывающих производствах, транспортировке и хранении. В Воронежской области, кроме того, высокий рост характерен для сельского хозяйства, имеющего значительную долю в производственном секторе. Снижение объемов оборота в РФ заметно в производстве компьютеров; производстве автотранспортных средств; производстве и распределении газообразного топлива; производстве, передаче и распределении пара и горячей воды; торговле автотранспортными средствами; операциям с недвижимым имуществом; научным исследованиям и разработкам. Для исследуемого региона характерны близкие тенденции. Исключение составляют операции с недвижимым имуществом, научные исследования и разработки, где в Воронежской области имеет место заметный рост.

Негативные процессы наблюдаются в потребительском секторе РФ и Воронежской области: снизились реальные доходы населения и реальная заработная плата при некотором росте их номинальных значений. Выросли индексы цен в производственном и потребительском секторах. Особенно – по продуктам питания; содержанию, текущему ремонту и оборудованию жилых помещений, приусадебных построек; приобретению транспортных средств; финансовым услугам.

Прогнозирование на краткосрочный период угроз, связанных с санкциями, с учетом оценки представителями бизнеса, ИОГВ и НПС силы влияния угроз и вероятности их реализации в отношении региональной социально-экономической системы показывает:

наиболее значимые угрозы: повышение стоимости товаров/услуг у поставщиков; перебои с поставками;

значимые угрозы: общее увеличение расходов компаний региона; снижение покупательной способности населения региона;

высокий уровень неопределенности в оценках угроз при наличии мнений об их высокой значимости: ухудшение снабжения импортным сырьем, материалами, полуфабрикатами; изменение процентных ставок, условий кредитования банками; прекращение работы поставщиков с компаниями, неоплата счетов, задержки оплаты клиентами.

Остальные угрозы оцениваются экспертами на уровне среднего и ниже.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Larsen K.S. The views of Russians economists on western sanctions against Russia // *Journal of Russian Studies*. – 2021. – №5. – Pp. 156-176.
2. Социально-экономическое положение Воронежской области / Электронный ресурс. Режим доступа: <https://gks.ru/region/doc1120/Main.htm>
3. Социально-экономическое положение России. Январь-май 2022 г. – М.: Росстат, 2022. – 294 с.
4. Ларин С.Н. Использование опыта экономики Ирана в противостоянии санкционным ограничениям: на примере нефтегазового сектора экономики России / С.Н. Ларин, Н.В. Ноакк // *Современные научные исследования и разработки*. – 2018. – №9(26). – С. 205-211.
5. Endovitsky D.A., Treshchevsky Y.I., Klimov N.A. Optimism of Institutional Groups in Evaluating the Options for Innovative Development. In: Popkova E.G. (eds) *Business 4.0 as a Subject of the Digital Economy. Advances in Science, Technology & Innovation*. Springer, Cham. (2022). Pp. 919–924. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-90324-4\\_150](https://doi.org/10.1007/978-3-030-90324-4_150)
6. Vertakova Y., Treshchevsky Y., Treshchevskaya N., Orekhova S. Forecasting the Indicators of Socio-Economic Development of the Region: Methods and Results. In: Beskopylny, A., Shamtsyan, M. (eds) *XIV International Scientific Conference “INTERAGROMASH 2021». Lecture Notes in Networks and Systems*, vol 246, p. 806–815. Springer, Cham. (2022). [https://doi.org/10.1007/978-3-030-81619-3\\_90](https://doi.org/10.1007/978-3-030-81619-3_90)
7. Risin I.E., Treshchevsky Yu.I., Sysoyeva E.F., Nikitina L.M., Kosobutskaya A.Yu. Analysis of Expert Assessments of Opportunities and Threats to Innovative Development of Regional Economies. *Proceedings of the Russian Conference on Digital Economy and Knowledge Management [RuDEcK 2020]*. Part of series: *Advances in Economics, Business and Management Research Series: Advances in Economics, Business and Management Research (AEMBR)*, Atlantis Press, 2020, Volume 148. Pp. 551-556. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200730.101>
8. Нуреев Р.М. Инновационный потенциал России в условиях экономических санкций: резервы роста / Р.М. Нуреев, С.А. Симаковский // *Journal of Economic Regulation*. – 2016. – Т. 7. – №4. – С. 32-47.
9. Филипова Л. Влияние санкций Европейского союза против Российской Федерации на туризм в Словацкой республике / Л. Филипова, С. Чованова-Супекова // *Экономика развития*. – 2016. – №3(79). – С. 19-25.
10. Пастухова Н.Ю. Влияние санкций на экономику России / Н.Ю. Пастухова // *Факторы успеха*. – 2015. – №1(4). – С. 80-86.
11. Еникеев Б.И. Влияние санкций стран запада на экономику России / Б.И. Еникеев // *Новая наука: Современное состояние и пути развития*. – 2015. – №1. – С. 133-137.
12. Краснова М.Е. Российская экономика: драйверы в условиях санкций / М.Е. Краснова // *Бизнес-образование в экономике знаний*. – 2015. – №1(1). – С. 74-75.
13. Дзусов С.И. Санкции США и экономика России / С.И. Дзусов // *Аллея науки*. 2017. – Т. 4. – №10. – С. 97-111.
14. Михеева И.В. «Нет худа без добра», или экономические санкции для России / И.В. Михеева, А.С. Логинова // *Вестник Финансового университета*. – 2016. – Т. 20. – №6(96). – С. 78-84.
15. Намятова Л.Е. К вопросу об эффекте масштаба производства в условиях санкционного давления западных стран / Л.Е. Намятова, А.Н. Семин // *Теория и практика мировой науки*. – 2017. – №1. – С. 2-7.
16. Мешкова А.П. Торговое эмбарго и возможности для импортозамещения / А.П. Мешкова, Е.О. Вострикова, О.А. Милющенко // *Вестник Омского университета. Серия: Экономика*. – 2018. – №1(61). – С. 35-44.
17. Китиева М.И. Влияние санкций на экономику России / М.И. Китиева, М.М.Б. Ахриева // *Экономика и бизнес: теория и практика*. – 2020. – №11-2(69). – С. 35-38.
18. Прилепский И.В. Финансовые санкции: влияние на потоки капитала и экономический рост РФ / И.В. Прилепский // *Журнал Новой экономической ассоциации*. – 2019. – №3(43). – С. 163-172.

19. Зайцев Ю.К. Воздействие санкционного режима на прямые иностранные инвестиции в Российской Федерации // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2018. – Т. 26. – №4. С. 760-772.

20. Ерёменко И.А. Анализ влияния санкций на экономику России / И.А. Ерёменко, Е.Ю. Сопельник, И.Ю. Мацегорова // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – №11-3(79). – С. 118-121.

21. Муханов С.А. Статистический анализ некоторых отраслей сельского хозяйства в условиях санкций / С.А. Муханов, А.А. Муханова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2018. – Т. 8. – №10А. – С. 358-364.

22. Романова О.А. Влияние санкций на экономику России / О.А. Романова А.Е. Карпова // Вестник Чебоксарского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2022. – №1(28). – С. 74-77.

# Analysis and Forecasting the Impact of Economic Sanctions on the Russian Economy in the short term: economic-statistical and expert approaches

## Treshchevsky Y.I.

Doctor of Economic Sciences,  
Voronezh State University, Voronezh, Russia.  
E-mail: utreshevski@yandex.ru

## Kosobutskaya A.Yu.

Doctor of Economic Sciences,  
Voronezh State University, Voronezh, Russia.  
E-mail: anna.rodina@mail.ru

## Maketsche Foka Clarisse

Postgraduate student,  
Voronezh State University, Republic of Cameroon.  
E-mail: cmakuetchefoka@yahoo.com

**Annotation.** Objective. Study of the impact of economic sanctions on the economy of Russia and the region (on the example of the Voronezh region) in the short-term period. Methods of research. Express-analysis of the actual economic situation, aimed to identify changes in various subsystems of the economy and social sphere of Russia. The expert method is used to identify threats to the regional economy, posed by sanctions at the time of their introduction and in the short term. Three groups of experts were questioned: representatives of the business community; academic staff involved in the development of the anti-crisis measures plan; representatives of the executive branch of the Voronezh region government. Results and discussion. The study of scientific literature and macroeconomic analysis showed that the expansion of sanctions in 2022 resulted in significant changes in various spatial-functional subsystems of the Russian economy. A comparison of trends at the national level and in the Voronezh region (it is quite a typical region for the southern part of the Central Federal District) showed a growth of GDP, investments in fixed capital, turnover of organizations, the unemployment rate has been reduced. Turnover in manufacturing, transportation and storage increased. There was also an increase in wholesale and retail trade in the Voronezh Region. Tax revenues to the budgets of all levels have positive trends. Nevertheless, in the Russian Federation and in the region there are significant indebtedness of organizations on payments to the budgets of various levels, including major taxes: corporate profit tax, personal income tax, transport tax. There was a decrease in the production of computers and motor vehicles at both the Russian and regional levels. These activities are represented insignificantly in the Voronezh region, so their impact is weak. At the national level the results in the sphere of public utilities, trade in motor vehicles, real estate, research and development worsened. Regionally, real estate trade, and research and development have grown noticeably. There is a dangerous overdue indebtedness of legal entities on loans and borrowings at both levels.

There is a combination of negative processes in the consumer sector of the Russian Federation and the Voronezh region - rising prices for goods and services along with a decrease in real incomes of the population. The contradictory nature of socio-economic processes required an expert assessment of threats to the economy of the studied region, associated with sanctions, which allowed establishing the following threats as the most significant: appreciation of goods/services, disruptions in supplies; increased expenses of companies; erosion of the purchasing power of the population. The high level of uncertainty is characteristic of such threats as deterioration of the supply of imported goods and services, changes in the terms of crediting, deterioration of settlement operations. Most of the threats identified by experts are evaluated as below average or low. We can expect similar assessments at the macro level, judging by many general trends. The structure of threats in the administrative-territorial formations of the country depends largely on the economic structure. The presence of threats requires the adoption of measures aimed at neutralizing them. An assessment of these measures will be presented in the subsequent article.

**Keywords:** economic sanctions, regions, economic indicators, virtual clusters, threats to the economy

# Повышение эффективности системы финансового мониторинга в условиях экономических санкционных ограничений

**Завадский Максим Владимирович**

Магистрант,

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация.

E-mail: zavadskij@list.ru

**Аннотация.** В условиях имеющихся и постоянно усиливающихся санкционных экономических ограничений вопросы финансового мониторинга, его качества и эффективности стали актуальны не только на уровне государства и крупных компаний, но и для малых форм предпринимательства. Возросшее количество мошеннических структур, схем хищения денежных средств со счетов физических и юридических лиц с последующим отмыванием таких незаконно полученных доходов и попыток вывода денежных средств в зарубежные юрисдикции способно оказать большое негативное влияние на общую экономическую ситуацию внутри страны, подрывая устойчивость финансовой системы государства, снизить доверие к банковским инструментам. В результате возможен рост теневого сектора экономики, снижение собираемости налогов и пошлин, увеличение в денежной массе находящейся в обороте доли фальшивых денег. Все вместе это способствует ухудшению экономической ситуации в стране, расшатывает финансовую систему государства и подрывает основы национальной экономики. Для купирования указанных проблем на ранней стадии и предназначен финансовый мониторинг, а в данной статье рассматриваются направления его совершенствования и усиления во всех секторах экономики, внедрение института офицеров финансового мониторинга на местах и преобразование структуры Росфинмониторинга в мегарегулятор, который способен не только проводить аналитическую работу, но и будет наделен всеми полномочиями по расследованию финансовых преступлений. Также в статье обозначаются текущие проблемы взаимодействия различных органов, ведущих финансовый контроль и финансовый мониторинг, делается акцент на необходимости совершенствовать законодательную базу в области финансового мониторинга. Также затрагиваются вопросы обращения цифровых финансовых активов и государственной политики в отношении данного вида финансовых инструментов, проблемы контроля за данными активами. Предлагается решение проблем сбора информации о движении финансовых средств, её анализа и использования для расследования финансовых преступлений посредством объединения вычислительных компьютерных ресурсов на базе Росфинмониторинга, что позволит применять оперативные меры по блокированию подозрительных и незаконных операций с финансовыми инструментами.

**Ключевые слова:** цифровая экономика; финансовый контроль; финансовый мониторинг; государственное управление; противодействие финансированию терроризма; отмывание доходов; цифровые финансовые активы.

**JEL codes:** A29, G15, G18, H26, O23

**Для цитирования:** Завадский, М.В. Повышение эффективности системы финансового мониторинга в условиях экономических санкционных ограничений / М.В. Завадский. - DOI 10.52957/22213260\_2022\_10\_148. - Текст: электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №10. - С.148-158. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2022)

**DOI:** 10.52957/22213260\_2022\_9\_148

## Введение

Формирование глобального общедоступного информационно-экономического пространства помимо прочего показало значимость государственного финансового мониторинга и указало на объективную необходимость повсеместного внедрения контрольных процедур не только в бюджетной сфере, но и в деятельности всех экономических субъектов на территории Российской Федерации. В свою очередь широкое развитие и доступность информационных технологий создали предпосылки для существенного пересмотра нормативно-правовой базы в целях широкого практического применения методов государственного контроля и надзора на основе имеющихся и перспективных

информационных технологий. Как отмечает в своём труде Тропина Т.Л.: «...цифровая экономика с ее анонимностью, отсутствием границ и возможностью совершать правонарушения без физического присутствия представляет превосходную возможность, особенно для преступников, осуществлять свои операции без надлежащего правового обеспечения и технических средств для проведения цифровых расследований» [1].

Усиление роли финансового мониторинга в государственном управлении обусловлено как современными экономическими и политическими вызовами, так и переходом на программно-целевое управление бюджетными расходами. В условиях вынужденной частичной экономической изоляции особенно важной для финансовой и бюджетной системы Российской Федерации является способность поддерживать устойчивое финансовое состояние и сбалансированность бюджетных ресурсов, что обеспечит эффективность управления государственными финансами. Влияние объявленной России санкционной экономической войны в сочетании с осуществляющимися преобразованиями в целях перехода к цифровой экономике на процедуры государственного финансового мониторинга представляет значительный научный и дискуссионный интерес.

### Основная часть

Финансовый мониторинг представляет собой одну из ключевых управленческих функций, поскольку организация эффективных внутренних и внешних контрольных процедур в целях предупреждения и пресечения преступных деяний определяет, как стабильность работы финансовой системы государства, так и будущий экономический рост.

Рассматриваемые в данной статье вопросы предполагают необходимость дать определения финансовому контролю и финансовому мониторингу, показать их соотношение и определить их задачи. Так, финансовый контроль представляет собой совокупность процедур, проводимых в целях оценки деятельности какой-либо организации в части работы с денежными средствами на соответствие утвержденным правовым нормам. Методами проведения финансового контроля являются наблюдение, проверка, обследование и анализ. Ключевые функции подразумевают анализ и профилактику нарушений, коррекцию выявленных отклонений и правоохранительную. Финансовый мониторинг при определённой схожести функций всё-таки следует отделять от финансового контроля. Так, например, в своей работе Зубков В.А. и Осипов С.К. предлагают следующее определение финансового мониторинга: «...для обобщенного наименования мер противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма и связанной с ними сферы деятельности применяется термин «финансовый мониторинг», означающий в данном контексте комплекс мер, принимаемых финансовыми учреждениями и компетентными государственными органами в целях предупреждения, выявления и пресечения операций, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, или финансированием терроризма» [2]. То есть основное различие между финансовым контролем и финансовым мониторингом заключается в непрерывности во времени последнего, кроме того финансовый мониторинг целенаправленно решает специфические задачи ПОД/ФТ.

Написание данной статьи ставит целью обозначить комплекс задач по исследованию текущего уровня и направлений развития государственного финансового мониторинга в Российской Федерации в условиях экономических санкционных ограничений и формирующейся цифровой экономики, попытаться выработать некоторые рекомендации по изменению существующих процессов с учетом массового внедрения цифровых технологий.

Достижение поставленных целей возможно при выполнении следующих задач:

1. исследовать теоретические и практические основы работы государственного финансового мониторинга;
2. проанализировать необходимость и направления изменений в системе государственного финансового мониторинга в условиях санкционных экономических ограничений;
3. рассмотреть перспективы развития и совершенствования работы государственного

финансового мониторинга в России в условиях продолжающегося перехода к цифровой экономике;

4. предложить способы повышения прозрачности финансовых операций, проводимых как с наличными денежными средствами, так и с безналичными, особое внимание уделить операциям с цифровыми финансовыми активами.

В нашей стране контрольная деятельность в области финансов весьма многообразна, характеризуется отсутствием единого подхода к установлению целевых параметров, содержанию и организации данной деятельности, причем как в теории, так и на практике. Соответственно всё это отрицательно сказывается на результативности и эффективности проводимых контрольных и мониторинговых мероприятий.

Под воздействием цифровизации конфигурация финансовой системы претерпевает значительные изменения, многие традиционные формы и методы проведения контрольных мероприятий теряют свою значимость, нуждаются в модернизации, определяющее значение в трансформации приобретают новые технологии автоматизированного финансового мониторинга.

Первые шаги по изменению и совершенствованию законодательства Российской Федерации, с целью устранения правового вакуума относительно современных цифровых финансовых технологий уже сделаны. Так Федеральным законом «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» N 259-ФЗ от 31.07.2020 г., дано определение цифровых финансовых активов и установлен порядок их выпуска, учета и обращения на территории страны. Кроме того, для реализации целей Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» № 115-ФЗ от 07.08.2001 г., Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002 г., Федерального закона «Об исполнительном производстве» № 229-ФЗ от 02.10.2007 г., Федерального закона «О противодействии коррупции» № 273-ФЗ от 25.12.2008 г. цифровые финансовые активы признаются имуществом [3-7].

Тем не менее, справедливо будет отметить, что действующая модель государственного финансового контроля и мониторинга несовершенна, имеет ряд узких мест, связанных с дублированием схожего функционала и полномочий различными государственными органами и службами. Органы внешнего и внутреннего государственного финансового контроля пока не образуют единой бесшовной и непротиворечивой функциональной системы, что влечет системные сбои в повседневной работе, вызывает конфликты взаимодействия. Для устранения потенциальных конфликтных сценариев и повышения скорости информационного обмена, в целях принятия наиболее эффективных решений, осуществления непрерывности финансового контроля необходимо пересмотреть как систему взаимодействия при осуществлении контрольной деятельности между органами государственного финансового контроля, главными распорядителями бюджетных средств и иных участников бюджетного процесса на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации, так и в целом организационную структуру, объединив в рамках одного государственного органа все необходимые функции, наделив таковой полномочиями не только контроля и выработки предложений для принятия решений, но и дать все необходимые полномочия и инструментарий для реализации мер предупреждения, пресечения и расследования финансовых преступлений.

Внедрение передовых цифровых и информационных технологий в систему работы субъектов финансового контроля в качестве основополагающего инструмента, полностью изменят существующую парадигму и позволят повсеместно совершить переход от финансового контроля, отстающего по времени к повсеместному сплошному непрерывному финансовому мониторингу. Так, например, Федеральное казначейство России, которое является одним из самых продвинутых в плане IT технологий ведомств, с февраля 2017 г. эксплуатирует Единую информационную систему в сфере государственных закупок. Кроме того, Федеральному казначейству России начиная с 2016 года переданы контрольные полномочия в отношении использования предоставленных из федерального бюджета средств, полномочиями по проведению анализа в отношении внутреннего финансового

контроля и внутреннего финансового аудита, а также бюджетных полномочий органов контроля субъектов РФ и муниципальных образований. В процессе осуществления данных полномочий был вскрыт целый пласт проблемных вопросов функционирования действующей модели финансового контроля в Российской Федерации, среди которых избыточное количество контролирующих органов, осуществляющих внешний и внутренний финансовый контроль на государственном и муниципальном уровнях, внутриведомственный контроль и аудит в различных сферах - от финансов до закупок и контроля функциональной деятельности.

Кроме того, на сегодняшний день в Российской Федерации отсутствуют единые правила, стандарты и методология финансового контроля, есть только общие понятия о методологии установленные в ст. 267.1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 22.12.2020 г., вступил в силу с 01.01.2021 г.) [8].

В марте 2019 г. выездная комиссия FATF оценивала качество функционирования российской антиотмывочной системы по 40 показателям, среди которых качество проверки клиентов в финансовых организациях и эффективность системы передачи сообщений о сомнительных операциях. По итогам было объявлено, что Российская Федерация «значительно соответствует» международным нормам только по 27 критериям.

Основные замечания комиссия FATF высказала к деятельности ЦБ РФ в сфере противодействия отмыванию денег, рекомендовав регулятору чаще проверять банки и прочие финансовые организации на предмет соблюдения требования законодательства ПОД/ФТ и применять к участникам рынка дополнительные санкции.

Примечательно то, что комиссией FATF было высказано мнение, что надзорные органы не способны и не должны выявлять нарушения только с помощью удаленного анализа, выездные проверки банков по вопросам ПОД/ФТ должны проводиться циклично, а распределение надзорных ресурсов не в полной мере соответствует наличествующим секторальным рискам. Также международные эксперты высказали мнение, что в России слишком либеральная система наказаний для профессиональных финансистов, нарушающих принципы ПОД/ФТ (в частности, участвуют в отмывании денежных средств и выводе таковых в иные юрисдикции). «Наказания, назначаемые физическим лицам, осужденным за отмывание денег, выглядят не совсем эффективными, соразмерными и сдерживающими <...> сроки лишения свободы за отмывание денег и суммы штрафов находятся в нижнем диапазоне предусмотренных наказаний», — говорится в докладе комиссии FATF [9].

Помощь клиентам финансовых организаций в отмывке средств должна быть наказуема также, как прямое участие банков и их руководителей в незаконных схемах, а также у российских организаций должны появиться полномочия оперативно замораживать счета и прекращать движение денежных средств профессиональных обналщиков.

В отчете комиссии отмечается, что ЦБ РФ мог бы повысить стандарты проверки деловой репутации финансистов и банкиров за счет оперативной информации, получаемой правоохранительных органами во время расследований. Однако данная рекомендация трудна для реализации, потому как требует пересмотра управленческой модели финансового мониторинга, в частности предлагается включить в организационно-штатные структуры финансовых организаций и государственных органов уполномоченное лицо или даже целые отделы финансового мониторинга подчиняющиеся напрямую Росфинмониторингу и имеющие доступ ко всем необходимым информационным ресурсам, а также уполномоченные на принятие мер на местах (своего рода корпус офицеров Росфинмониторинга).

Нужно отметить, что если высказанные выше в отчете FATF рекомендации в целом не подлежат критике, то рекомендация увеличения порогов сумм по операциям, подлежащим обязательному контролю весьма сомнительна. FATF исходит из того что низкие пороговые значения (по транзакциям физлиц порог составляет 600 тыс. руб., для операций с недвижимостью - 3 млн. руб., для переводов,

связанных с оборонным комплексом - 10 млн. руб.) создают избыточную нагрузку на информационную систему передачи сообщений по операциям подлежащим обязательному контролю и такой подход не позволяет надзорному органу оперативно реагировать на все сигналы о сомнительных транзакциях.

Кроме создания на базе Росфинмониторинга мегарегулятора с расширенными полномочиями, предполагается целесообразным, что порог обязательного контроля наоборот следует понизить, а систему передачи и обработки сообщений максимально автоматизировать и нарастить вычислительную мощность объединив для этого вычислительные ресурсы всех банков, дата-центры ЦБ РФ и соответствующие сервера государственных органов и корпораций, производя накопление и обработку информации о транзакциях по специальным алгоритмам систематизации операций по отдельным клиентам, укрупненным группам клиентов и контрагентов с выявлением возможных взаимосвязей. Кроме того, пороги сумм операций обязательного контроля нужно отвязать от долларového критерия и универсальных рекомендаций, разработав взамен ряд критериев способных увязать риски ПОД/ФТ с покупательной способностью национальной валюты на внутреннем и международном рынках.

Можно возразить, что имплементация предложенных мер может повлечь несоразмерное увеличение бюрократического аппарата контролирующих органов, альтернативный подход был предложен еще в 2013 году Колесовым Р.В. и Юрченко А.В. «...данную задачу, возможно, решить путем дальнейшего укрепления правового статуса уже существующей Счетной палаты РФ, статус которой как контрольного органа закреплен Конституцией РФ. Имеет смысл, по нашему мнению, наделить Счетную палату РФ дополнительными полномочиями по координации деятельности всех субъектов государственного финансового контроля, правом непосредственной законодательной инициативы по вопросам финансового контроля, правом рассматривать дела об административных правонарушениях в области законодательства о финансовом контроле, правом обращения с иском в суды, что пока не решено в действующей нормативной базе» [10].

Также важным является повышение уровня защищенности клиентов финансовых и нефинансовых организаций, ужесточить ответственность за организацию незаконных колл-центров, занимающихся финансовыми и страховыми услугами, создав единый реестр таких организаций, внедрить лицензирование такой деятельности, повысив ее прозрачность. Также необходимо установить уголовную ответственность за действия сотрудников финансовых, нефинансовых и страховых организаций, иных лиц, которые повлекли утечку данных о клиентах.

В качестве примера эффективных методов борьбы с отмыванием доходов, полученных преступным путем и противодействия финансированию терроризма, можно привести официальную политику АО КБ «ЮНИСТРИМ». Основу этой политики составляет принцип предотвращения вовлечения банка и его сотрудников в осуществление противозаконных действий, связанных с отмыванием преступных доходов, а также исключения возможности проведения операций, связанных с финансированием террористической деятельности. Система ПОД/ФТ Банка организована в соответствии с требованиями законодательства РФ в сфере ПОД/ФТ, законодательными и нормативными актами ЦБ РФ и учитывает рекомендации, разработанные международными организациями — Группой разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег FATF (Financial Action Task Force), Базельским комитетом по банковскому надзору (Basel Committee on Banking Supervision), Вольфсбергской группой (Wolfsberg Group), Евразийской группой по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма (ЕАГ) и прочими.

При реализации политики ПОД/ФТ банк, в частности, обеспечивает:

- применение процедур управления риском легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма с сохранением конфиденциальности сведений о принимаемых мерах;
- документальное фиксирование сведений (информации) по вопросам ПОД/ФТ и направление информации в Росфинмониторинг;

- идентификацию клиентов (их представителей, выгодоприобретателей, бенефициарных владельцев) в соответствии с Положением Банка России №499-Пот 15.10.2015 года «Об идентификации кредитными организациями клиентов, представителей клиента, выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма» [11];

- анализ, мониторинг и контроль всех операций клиентов для выявления операций, вызывающих подозрение в том, что они совершаются в целях легализации преступных доходов и финансирования терроризма;

Непосредственно в своей деятельности при установлении корреспондентских отношений банк руководствуется следующими принципами:

- воздерживается от работы с банками, зарегистрированными в государствах и на территориях, представляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (оффшорные зоны);

- не поддерживает отношения с банками, зарегистрированными в государствах, не участвующих в системе ПОД/ФТ;

- не поддерживает отношений с банками-нерезидентами, не имеющими на территориях государств, в которых они зарегистрированы, постоянно действующих органов управления, а также если контрагенты банка пользуются услугами таких организаций.

То есть, достаточно простые и общепринятые меры, позволяющие отследить движение денежных средств при обращении их из наличной формы в безналичную, отслеживание безналичных транзакций, обращение денег в иные финансовые инструменты, обратное обращение безналичных средств в наличную форму реализованные посредством применения цифровых технологий сбора, обработки, анализа и хранения данных, гарантирует полноценный контроль не только в области ПОД/ФТ, но и предоставляет эффективный инструмент управления экономической ситуацией в рамках государства. Ограниченность такого подхода возникает из-за разнонаправленной политики других государств, преследующих собственные экономические и политические цели, часто противоположные целям Российской Федерации.

Законодатель совершил большой прорыв введя единое определение для таких видов расчетов и приравняв цифровые валюты к имуществу, установив контроль над операциями с цифровыми финансовыми активами, что в целом повышает прозрачность доходов физических и юридических лиц, а также способствует повышению собираемости налогов. Принятие Федерального закона от 31.12.2017 года N 482-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» сформировало нормативно-правовую основу регулирования биометрической идентификации и верификации пользователей [12]. В результате в целях повышения прозрачности финансовых транзакций и контроля за ними банковскими и небанковскими организациями активно внедряются элементы финансовых технологий, основанных на искусственном интеллекте, технологиях Blockchain и Big Data, идентификации на основе данных о биометрии пользователей. Все это уже сократило разрыв между контролером и объектом контроля, способствовало повышению результативности контрольных мероприятий и предоставило обратную связь для оценки качества работы объектов финансового контроля.

Активное участие государства в нашей стране в развитии современных (цифровых) технологий на финансовом рынке один из ключевых факторов развития цифровой экономики. Российская Федерация идет по пути стимулирующего регулирования на основе новых технологий. В программе «Цифровая экономика Российской Федерации» утвержденной Правительством РФ 28 июля 2017 г. акцент сделан на том, что основным фактором производства в условиях цифровой экономики являются данные, представленные в цифровом формате. База, сформированная на основе таких данных, предоставит ресурсы для принятия эффективных управленческих решений во всех сферах экономической деятельности и государственного управления [13].

При внедрении повсеместного финансового мониторинга важным будет определить финансово-правовые риски в сфере осуществления государственного финансового контроля:

- во-первых, это возрастающие риски совершения мошеннических операций, связанных с потенциально возможным контролем за физическим лицом со стороны третьих лиц за счет возможной компрометации данных клиентов в случае несовершенства программного обеспечения либо незаконных действий сотрудников финансовых, нефинансовых и страховых организаций;

- во-вторых, внедрение биометрической идентификации значительно упрощает и ускоряет процессы обслуживания клиентов (открытие банковских счетов, проведение платежных операций и т.д.), но при этом возникают предпосылки к расширению возможностей для преступных группировок по легализации преступных доходов и (или) финансированию нелегальной деятельности (в том числе терроризма).

Примером может служить практический кейс с массовыми переводами безналичных денежных средств между банковскими счетами, малыми по объему, многочисленными по участникам и без видимой экономической цели, с высокой скоростью за счет биометрической идентификации, что затрудняет их обработку, анализ и последующее пресечение.

В настоящее время для противодействия данным угрозам финансовые учреждения вводят лимиты по суммам и количеству безналичных транзакций, а также на операции с наличными денежными средствами для одного физического лица в течение установленного промежутка времени.

В Указе Президента Российской Федерации от 09.05.2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы» сказано: «...для реализации национальных интересов в области цифровой экономики необходимо обеспечить преимущественное использование российской национальной платежной системы и элементов информационной инфраструктуры Российской Федерации для обеспечения безопасности проведения в глобальном информационном пространстве финансовых операций, повысить прозрачность трансграничных платежей (идентификация плательщика, получателя, назначение платежа), в том числе за счет применения сертифицированных средств защиты информации» [14]. Нужно отметить, что своевременная разработка и внедрение национальной платежной системы «МИР» и национальной Системы передачи финансовых сообщений (СПФС) уже обеспечили независимость российской финансовой системы и ее устойчивость к недружественным действиям глобальных финансовых игроков в рамках санкционного давления на Российскую Федерацию, частичного отключения ведущих национальных банков от международной системы SWIFT.

Также в целях минимизации указанных выше рисков при переходе к цифровой модели экономики видится целесообразным законодательно унифицировать и закрепить практику дополнительного контроля над финансовыми транзакциями физических и юридических лиц, а именно:

- пересмотреть единые общероссийские критерии определения порога вероятности причастности физических и юридических лиц к финансированию организаций не только террористического толка, но любых являющихся иностранными агентами (то есть уточнить и расширить действие Постановление Правительства РФ от 6 августа 2015 г. N 804 «Об утверждении Правил определения перечня организаций и физических лиц, в отношении которых имеются сведения об их причастности к экстремистской деятельности или терроризму, и доведения этого перечня до сведения организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, других юридических лиц, а также физических лиц», увязать его с законодательными актами об иноагентах) [15];

- перестроить систему непрерывного сбора, накопления и обработки данных о финансовых транзакциях в соответствии с технологиями Big Data и Blockchain, а первичный анализ получаемой информации для повышения оперативности обработки и исключения человеческого фактора производить, используя технологии искусственного интеллекта (глобальная система на основе дата-центров и серверов, о которой говорилось выше);

- обеспечить максимальные защищенность и устойчивость информационной системы за счет

внедрения процедур повсеместного шифрования, резервирования и использования технологических ресурсов, находящихся в российской юрисдикции.

### **Заключение**

Таким образом на основании вышеизложенного, предполагается целесообразным наделить единый информационно-аналитический центр на базе Росфинмониторинга и отделов в профильных ведомствах, полномочиями по анализу финансовых операций в режиме реального времени посредством получения доступа к ресурсам систем проведения платежей Банка России и кредитно-финансовых организаций не только на всей территории РФ, но к их серверам находящимся за рубежом, а также предоставить оперативный доступ к необходимым для проведения финансовых расследований базам полиции и спецслужб.

Федеральный закон от 31.07.2020 года № 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации», разграничил полномочия различных силовых и контрольных ведомств (вступил в действие частично) также не стал основополагающим документом, который смог бы объединить все существующие нормативно-правовые акты в области финансового контроля и финансового мониторинга [16]. Проблематика состоит в том, что положения данного законодательного акта не распространяются на сферу противодействия отмывания доходов, полученных преступным путем и противодействия терроризму, а принятие его лишь усложнило существующий правовой механизм, поскольку в законе закрепляется понятийный аппарат контрольной деятельности, но его действие ограничено государственными и муниципальными финансами.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что эффективная работа системы финансового мониторинга в РФ в условиях санкционных экономических ограничений невозможна без пересмотра принципов взаимодействия с аналогичными органами из других государств и внесения изменений в законодательство с целью унификации подходов и объединения всех существующих нормативно-правовых актов в области финансового мониторинга в единую непротиворечивую систему. Изменив нормативно-правовую базу следует перейти к внедрению предложенных изменений в работу системы государственного финансового мониторинга и совершенствованию деятельности для целей повышения эффективности при раскрытии финансовых преступлений, противодействия коррупции и финансирования терроризма.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Tropina T. Do Digital Technologies Facilitate Illicit Financial Flows? // Background Dividends. Background paper. World Development report. 2016. - 27 p.
2. Зубков В.А., Осипов С.К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Городец, 2007. - 752 с. ISBN 5-9584-0137-8
3. Федеральный закон N259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 г. - Интернет-ресурс - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_358753/?ysclid=l7sqo1s0n4673001726](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/?ysclid=l7sqo1s0n4673001726) - Дата доступа: 15.09.2022
4. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 N 115-ФЗ - Интернет-ресурс - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_32834/?ysclid=l7suu7624p111946059](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834/?ysclid=l7suu7624p111946059) - Дата доступа: 15.09.2022
5. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ - Интернет-ресурс - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_39331/?ysclid=l7suxaitpj581452434](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/?ysclid=l7suxaitpj581452434) - Дата доступа: 12.09.2022
6. Федеральный закон «Об исполнительном производстве» от 02.10.2007 N 229-ФЗ - Интернет-ресурс - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_71450/?ysclid=l7svevn5r788520762](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_71450/?ysclid=l7svevn5r788520762) - Дата доступа: 12.09.2022
7. Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 N 273-ФЗ - Интернет-ресурс - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_82959/?ysclid=l7svgxuyef534337945](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959/?ysclid=l7svgxuyef534337945) - Дата доступа: 15.09.2022
8. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 14.07.2022) - Интернет-ресурс - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19702/?ysclid=l7svjiyh92454834310](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/?ysclid=l7svjiyh92454834310) - Дата доступа: 15.09.2022
9. FATF (2019), Anti-money laundering and counter-terrorist financing measures - Russian Federation, Fourth Round Mutual Evaluation Report, FATF, Paris – Интернет-ресурс - URL: <https://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/mer4/Mutual-Evaluation-Russian-Federation-2019.pdf> - Дата доступа: 15.08.2022
10. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Система государственного финансового контроля РФ: проблемы и перспективы: Монография. - Ярославль: ЯФ МФЮА, 2013. - 100 с. - УДК 336.
11. Положение Банка России от 15 октября 2015 г. N 499-П «Об идентификации кредитными организациями клиентов, представителей клиента, выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» - Интернет-ресурс - URL: <https://base.garant.ru/71277312/?ysclid=l7u7scujr2q96329283> - Дата доступа: 15.09.2022
12. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.12.2017 N 482-ФЗ - Интернет-ресурс - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_286744/?ysclid=l7u7i16y9q774118460](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286744/?ysclid=l7u7i16y9q774118460) - Дата доступа: 15.09.2022
13. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р - Интернет-ресурс - URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> - Дата доступа: 15.08.2022
14. Пункт 43 Указа Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. N 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы» // СЗ РФ. 2017. N 20. Ст. 2901. – Интернет-ресурс - URL: <https://sudact.ru/law/ukaz-prezidenta-rf-ot-09052017-n-203/strategiia-razvitiia-informatsionnogo-obshchestva-v/?ysclid=l82z3penhx485854530> - Дата доступа: 15.09.2022
15. Постановление Правительства РФ от 6 августа 2015 г. N 804 «Об утверждении Правил опре-

деления перечня организаций и физических лиц, в отношении которых имеются сведения об их причастности к экстремистской деятельности или терроризму, и доведения этого перечня до сведения организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, других юридических лиц, а также физических лиц» – Интернет-ресурс - URL: <https://base.garant.ru/71159596/?ysclid=l7u8fwmael424947005> - Дата доступа: 15.09.2022

16. Федеральный закон от 31 июля 2020 г. N 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации» – Интернет-ресурс - URL: <https://base.garant.ru/74449814/> - Дата доступа: 15.09.2022

# Improving the effectiveness of the financial monitoring system in the context of economic sanctions restrictions

**Zavadsky Maxim Vladimirovich**

Master's student,

Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russian Federation.

e-mail: zavadskij@list.ru

**Annotation.** In the conditions of the existing and constantly increasing sanctions economic restrictions, the issues of financial monitoring, its quality and effectiveness have become relevant not only at the level of the state and large companies, but also for small forms of entrepreneurship. The increased number of fraudulent structures, schemes of embezzlement of funds from the accounts of individuals and legal entities with the subsequent laundering of such illegally obtained income and attempts to withdraw funds to foreign jurisdictions can have a great negative impact on the overall economic situation in the country, undermining the stability of the financial system of the state, reduce confidence in banking instruments. As a result, the growth of the shadow sector of the economy is possible, a decrease in the collection of taxes and duties, an increase in the money supply of the share of counterfeit money in circulation. All together, this contributes to the deterioration of the economic situation in the country, shakes the financial system of the state and undermines the foundations of the national economy. Financial monitoring is designed to stop these problems at an early stage, and this article discusses ways to improve and strengthen it in all sectors of the economy, the introduction of the institute of financial monitoring officers in the field and the transformation of the structure of Rosfinmonitoring into a mega-regulator that is capable not only of conducting analytical work, but will also be endowed with all the powers to investigate financial crimes. The article also outlines the current problems of interaction between various bodies conducting financial control and financial monitoring, and focuses on the need to improve the legislative framework in the field of financial monitoring. The issues of circulation of digital financial assets and state policy in relation to this type of financial instruments, problems of control over these assets are also touched upon. It is proposed to solve the problems of collecting information on the movement of funds, analyzing it and using it to investigate financial crimes by combining computing computer resources based on Rosfinmonitoring, which will allow

**Keywords:** digital economy; financial control; financial monitoring; public administration; countering the financing of terrorism; money laundering; digital financial assets

# Влияние цифрового неравенства на эффективность региональных инновационных систем: случай РФ

**Корзинин Максим Сергеевич**

магистрант,

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: korzininms.19@edu.ystu.ru

**Шкиотов Сергей Владимирович** 

кандидат экономических наук, доцент,

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: shkiotov@yandex.ru

**Маркин Максим Игоревич** 

старший преподаватель,

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: markinmi@ystu.ru

**Аннотация.** Актуальность исследования обусловлена тем, что социально-экономическое неравенство субъектов РФ порождает и цифровое неравенство – расходы региональных бюджетов на развитие ИКТ существенно отличаются, как, впрочем, и сама эффективность этих расходов. Цель исследования – оценить влияние цифрового неравенства на эффективность региональных инновационных систем. В работе оценивается взаимосвязь между величиной расходов региональных бюджетов на ИКТ, развитостью ИКТ на региональном уровне и долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов РФ. Для проверки выдвинутой в работе гипотезы использовался корреляционный анализ. В результате проведенного исследования, выдвинутая в работе гипотеза не нашла своего подтверждения по данным, характеризующим экономику России в пятилетнем временном интервале.

**Ключевые слова:** ИКТ, инновационная активность, инновации, корреляционный анализ, региональные инновационные системы, цифровой разрыв, субъекты РФ.

**JEL codes:** O33; R11

**Для цитирования:** Корзинин, М.С. Влияние цифрового неравенства на эффективность региональных инновационных систем: случай РФ / М.С. Корзинин, С.В. Шкиотов, М.И. Маркин. - DOI 10.52957/22213260\_2022\_10\_159. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №10. - С.159-103. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2022)

**DOI:** 10.52957/22213260\_2022\_10\_159

## Введение

Вопрос о том, насколько цифровое неравенство влияет на динамику социально-экономических показателей регионов является нетривиальным. С одной стороны, это связано с многообразием показателей, определяющих развитость как инновационной среды агломерации, так и качества жизни его населения в целом. С другой – существует определенная причинно-следственная связь и связанная с этим логическая ловушка: цифровое неравенство порождает неравенство в социально-экономической динамике регионального развития, или, наоборот, диспропорции в возможностях субъектов РФ порождают цифровой разрыв? Более того, усложняет исследовательскую задачу и нехватка статистических данных, ряд из которых публикуется Росстатом с двухлетними интервалами, существенными лагами или имеет небольшую «глубину» данных.

Чтобы понять как цифровое неравенство влияет на качество жизни населения в субъектах РФ,

необходимо ответить на ряд вопросов, обусловивших этапы нашего исследования:

- как оценить цифровое неравенство на региональном уровне?
- как цифровое неравенство влияет на инновационную активность на региональном уровне?
- как инновационная активность на региональном уровне влияет на качество жизни населения?

В нашей предыдущей работе была сделана попытка количественно и качественно оценить цифровое неравенство на региональном уровне [1]. Если оценивать количественный аспект цифрового неравенства, то можно отметить, что затраты на ИКТ 10% регионов-лидеров больше в 1,6 раза чем затраты, все прочих регионов РФ; затраты на ИКТ 10% регионов-лидеров больше в 59 раз чем затраты, 10% регионов-аутсайдеров рейтинга; затраты Московского региона на ИКТ практически равны затратам остальных субъектов РФ (см. рис.1). В ходе качественной оценки цифрового неравенства, была установлена статистически значимая связь между расходами на ИКТ в субъектах РФ и удельным весом организаций, осуществлявших технологические инновации, а также объемом инновационных товаров, работ, услуг, создаваемых в субъектах РФ [1].



**Рисунок 1.** Затраты субъектов РФ на ИКТ, 2016-20 гг.

Источник: построено авторами по [8-12]

Второй этап нашего исследования связан с оценкой влияния цифрового неравенства на инно-

вационную активность на региональном уровне.

Постановка исследовательской задачи неслучайна – в экономической литературе исследований, связывающих цифровое неравенство и эффективность региональных инновационных систем немного:

Li D., Wei Y. & Miao C. – указывают, что инновационная политика КНР, ориентированная на поддержку более развитых регионов только усиливает проблему цифрового неравенства и поляризует регионы Китая [3];

Herrschel T. – выдвигает предположение о связи между цифровым неравенством и региональными диспропорциями [4];

Avgerou C., Duncombe R., Sherwani J. et al. – рассматривают проблематику сокращения цифрового неравенства на уровне глобальной, национальной и региональных экономик [5];

Saperstein J. & Rouach D. – на примере Индии анализируют пути сокращения цифрового неравенства [6];

Scheel C. & Parada J. – пишут о том, что цифровая экономика вместо новых экономических возможностей порождает цифровое неравенство, препятствующее преодолению разрыва между богатыми и беднейшими экономиками [7].

Научная новизна данного этапа исследования связана с оригинальным подходом к решению проблемы оценки влияния цифрового неравенства на эффективность региональных инновационных систем.

На первом этапе исследования мы попытаемся ответить на вопрос о наличии статистически значимой связи между:

- величиной расходов региональных бюджетов на ИКТ и долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов РФ;
- развитостью ИКТ на региональном уровне и долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов РФ.

Выбранные показатели соответствуют сформулированной гипотезе исследования – цифровое неравенство оказывает непосредственное влияние на инновационную активность на региональном уровне.

### Методология исследования

1. Период исследования – 5 лет (среднесрочный).

2. Используемые показатели:

Показатели, характеризующие развитие ИКТ в России:

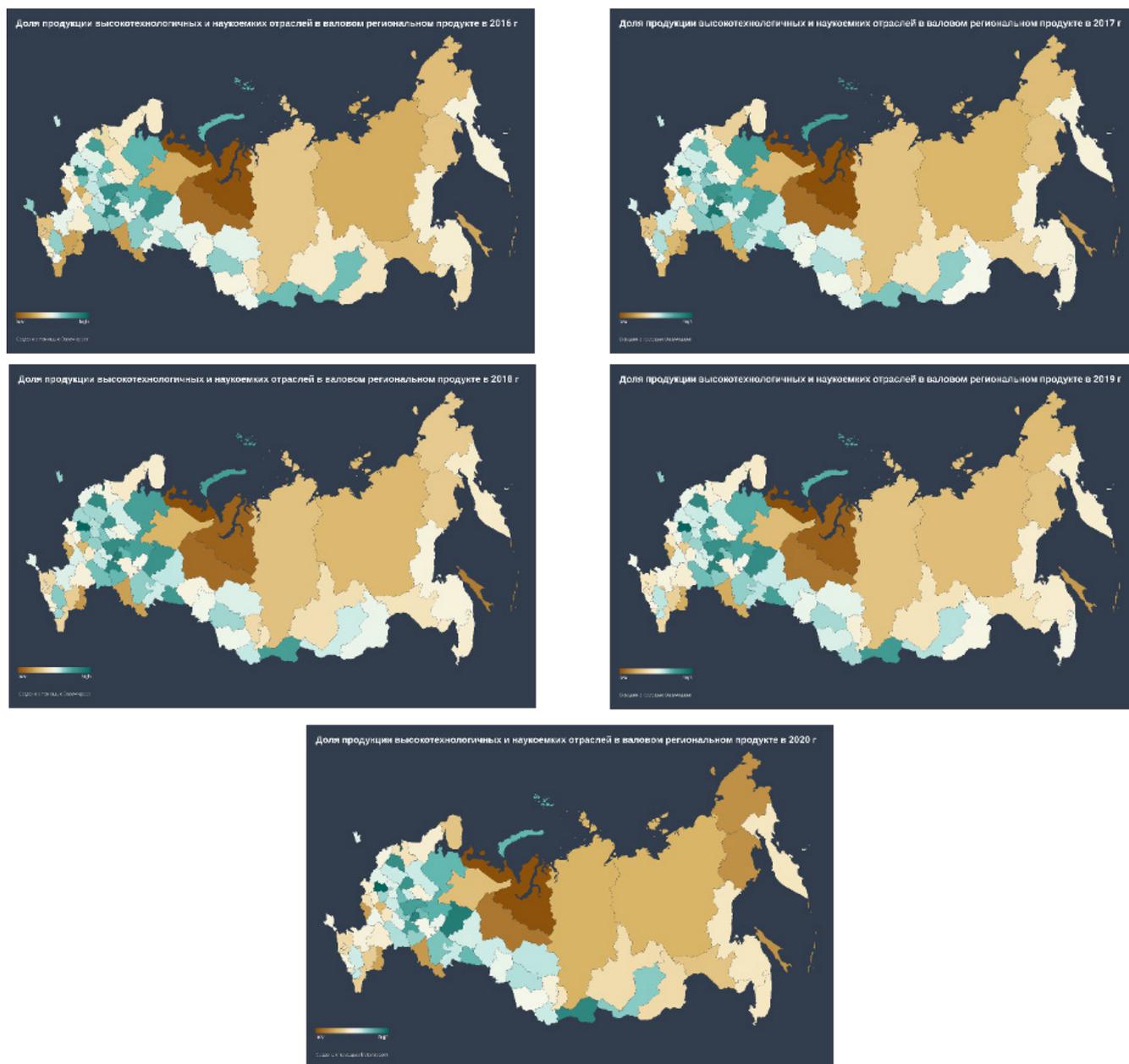
- Число абонентов фиксированной телефонной связи на 100 жителей в РФ, 2016-20 гг. (FTS);
- Число абонентов мобильной телефонной связи на 100 жителей в РФ, 2016-20 гг. (MTS);
- Число абонентов фиксированной широкополосной связи на 100 жителей в РФ, 2016-20 гг. (FBS);
- Количество пользователей интернета в % от численности населения в РФ, 2016-20 гг. (IU).

Показатели, характеризующие расходы на ИКТ в субъектах РФ приведены по ежегодному рейтингу Spews «Рейтинг ИКТ-затрат регионов РФ» за 2016-20 гг. (графическая интерпретация данных представлена на рисунке 1).

Показатель, который прямо характеризует эффективность региональной инновационной системы – доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов РФ, приведен по данным Росстата за 2016-20 гг. (графическая интерпретация данных представлена на рисунке 2).

3. Выборка: 85 субъектов РФ; 5-летний временной интервал (2016-20 гг.).

4. Методы исследования: для проверки выдвинутой гипотезы используется корреляционный анализ. При проведении данного исследования для проверки значимости коэффициента корреляции был установлен уровень значимости (p-value) в 5%.

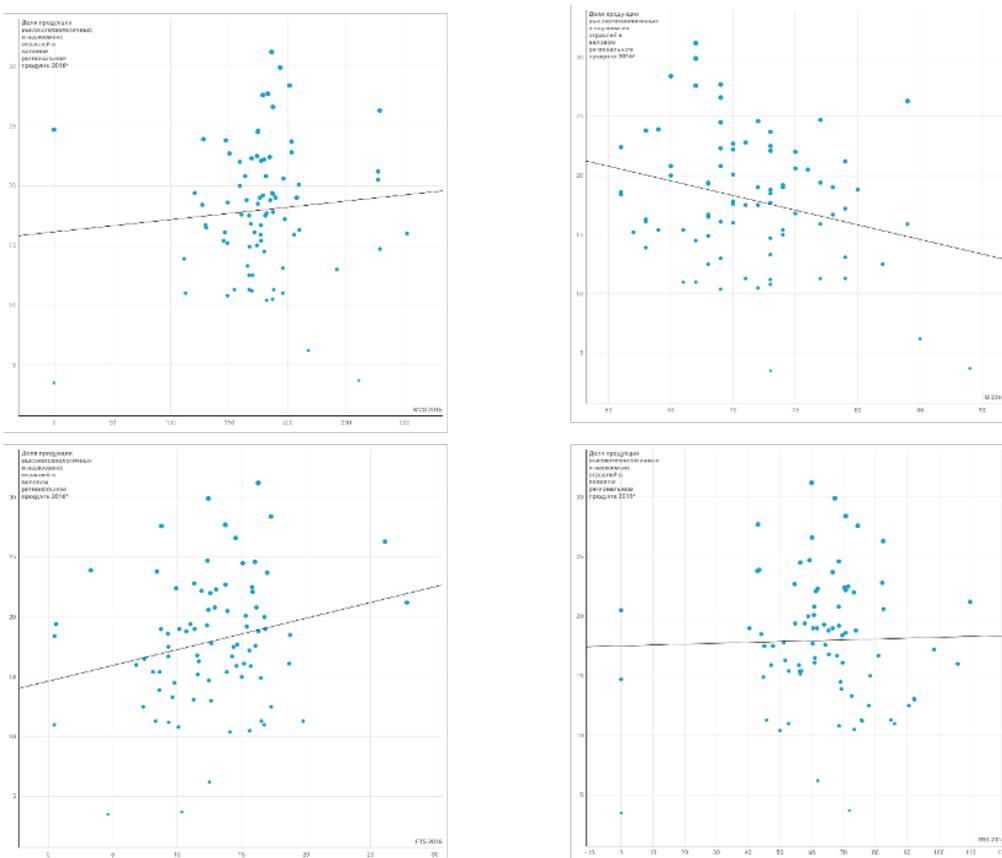


**Рисунок 2.** Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов РФ за 2016-20 гг.

Источник: построено авторами по [2]

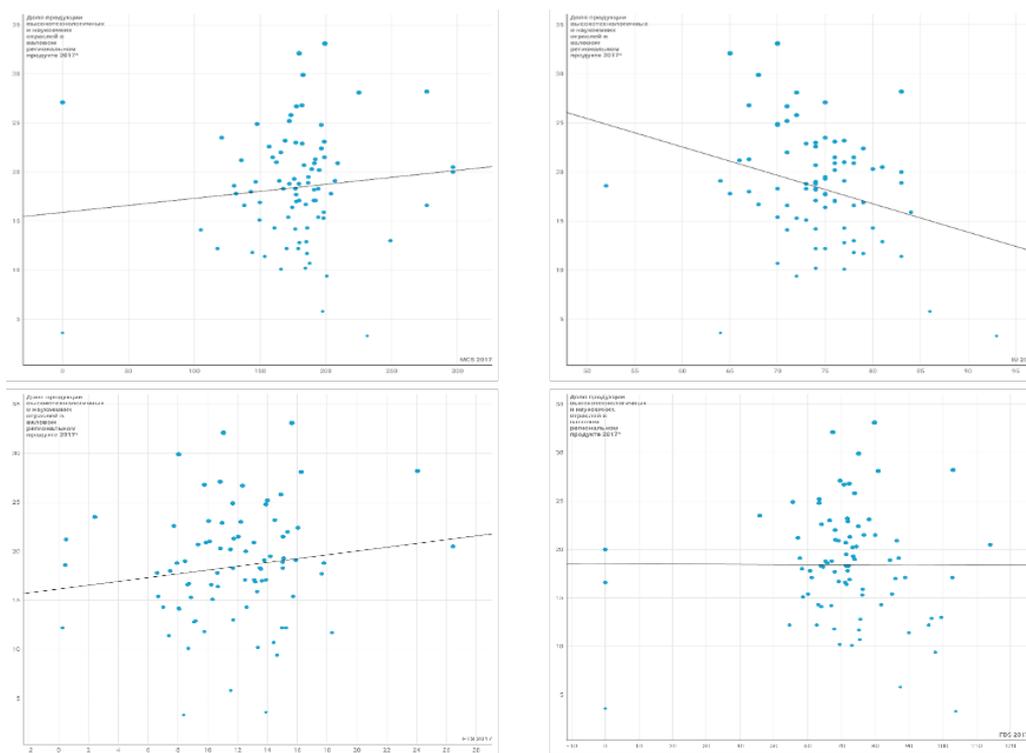
### Результаты исследования

На рисунках 3-8 и в таблицах 1-2 представлена визуальная интерпретация данных, а также приведены результаты корреляционного анализа.



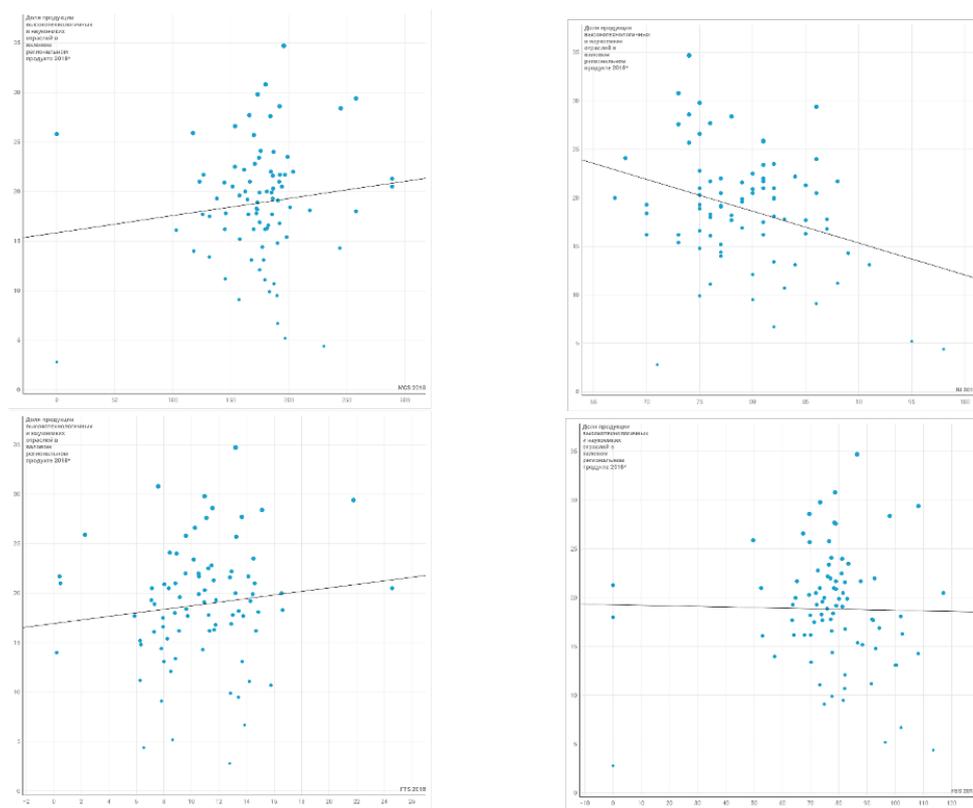
**Рисунок 3.** Диаграмма рассеивания между показателями развитости ИКТ в регионах и долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов РФ, 2016 г.

Источник: построено авторами



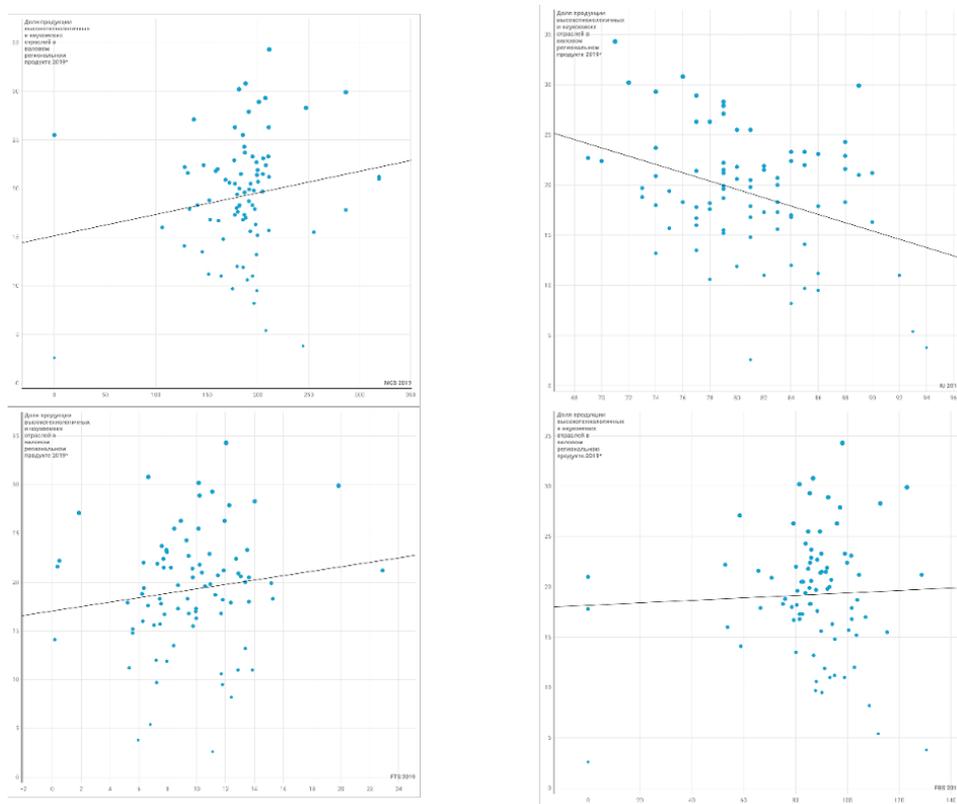
**Рисунок 4.** Диаграмма рассеивания между показателями развитости ИКТ в регионах и долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов РФ, 2017 г.

Источник: построено авторами



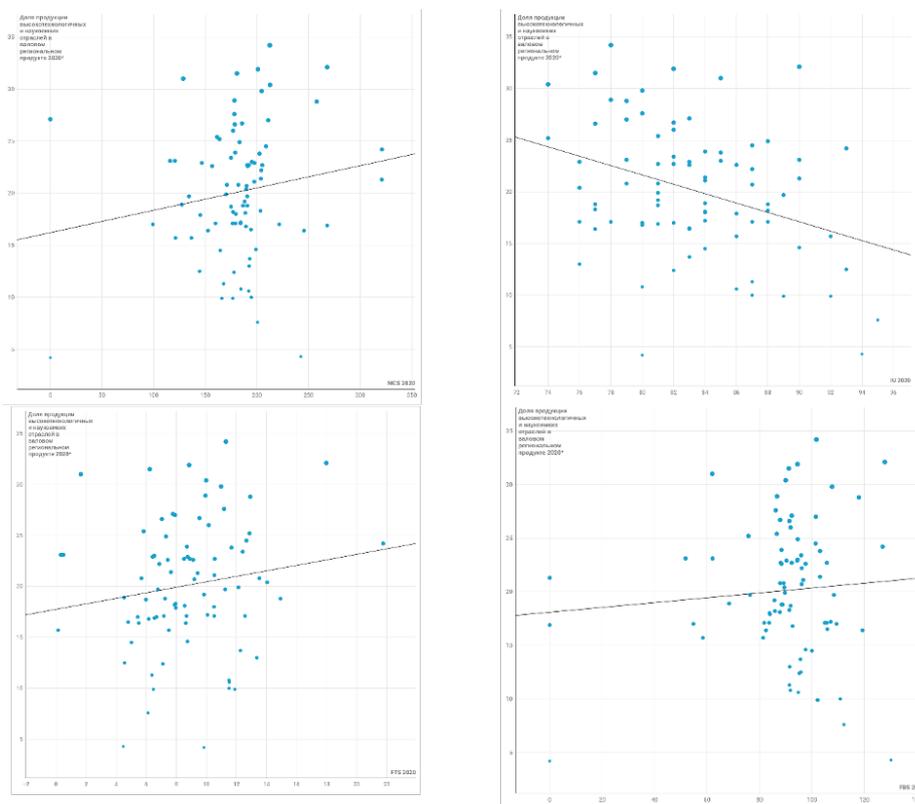
**Рисунок 5.** Диаграмма рассеивания между показателями развитости ИКТ в регионах и долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов РФ, 2018 г.

Источник: построено авторами



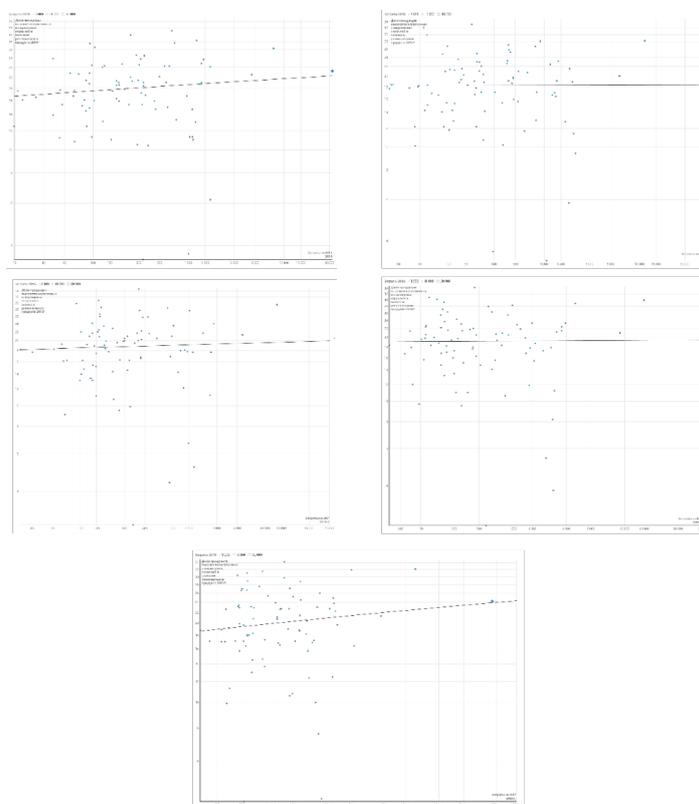
**Рисунок 6.** Диаграмма рассеивания между показателями развитости ИКТ в регионах и долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов РФ, 2019 г.

Источник: построено авторами



**Рисунок 7.** Диаграмма рассеивания между показателями развитости ИКТ в регионах и долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов РФ, 2020 г.

Источник: построено авторами



**Рисунок 8.** Диаграмма рассеивания между величиной расходов региональных бюджетов на ИКТ и долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов РФ, 2016-20 гг.

Источник: построено авторами

**Таблица 1** – Корреляция между развитостью ИКТ на региональном уровне и долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов РФ, 2016-20 гг.

Год	Показатель	Число абонентов фиксированной телефонной связи на 100 жителей в РФ (FTS)	Число абонентов мобильной телефонной связи на 100 жителей в РФ (MCS)	Число абонентов фиксированной широкополосной связи на 100 жителей в РФ (FBS)	Количество пользователей интернета в % от численности населения в РФ (IU)
2020	Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП	0,15079508	0,15922884	0,08040071	-0,3485131
2019		0,13772866	0,16973592	0,044519	-0,3603701
2018		0,1191332	0,12500651	-0,0188539	-0,3121987
2017		0,14340323	0,10892733	-0,003885	-0,2848605
2016		0,22250577	0,08663234	0,02459457	-0,2635073

Источник: рассчитано авторами

**Таблица 2** – Корреляция между величиной расходов региональных бюджетов на ИКТ и долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъектов РФ, 2016-20 гг.

Год	Показатель	Расходы на ИКТ в субъектах РФ
2020	Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП	0,1136708
2019		0,06845256
2018		0,068291
2017		0,06650345
2016		0,10212348

Источник: рассчитано авторами

### Обсуждение результатов исследования

Выдвинутая в работе гипотеза не нашла своего подтверждения по данным, характеризующим экономику России в среднесрочном временном интервале.

Полученные в ходе исследования результаты вступают в противоречие с работами Li, Wei & Miao (2020); Herrschel (2010); Avgerou, Duncombe, Sherwani et al. (2007); Saperstein & Rouach (2003); Scheel & Parada (2008).

### Заключение

Данные, представленные в итоговой таблице 1 показывают, что во всех анализируемых интервалах времени отсутствует статистически значимая связь между показателями, характеризующими развитие ИКТ на региональном уровне и долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъектов РФ.

Данные представленные в итоговой таблице 2 показывают, что во всех анализируемых интервалах времени отсутствует статистически значимая связь между величиной расходов региональных бюджетов на ИКТ и долей продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъектов РФ.

Ограничения исследования:

- недостаточная выборка данных и слишком короткий интервал исследования;
- выбросы данных, искажающие общую картину под влиянием пандемии коронавируса и последующего локдауна в 2019 и 2020 годах;
- сильная дифференциация уровня проникновения ИКТ по субъектам РФ (что также приводит к проблеме выброса данных);

- возможно, применение корреляционного анализа для решения поставленной в исследовании задачи было не оптимальным (происходит апробация и поиск адекватной исследовательским задачам методики исследования).

В следующей части нашего исследования будет проанализирована связь между показателями, характеризующими цифровое неравенство субъектов РФ и результирующим показателем, описывающим эффективность региональных инновационных систем.

Надеемся, что полученные в результате исследования данные, решаемые задачи, активизируют новую волну прикладных исследований воздействия информационно-коммуникационных технологий на социально-экономическое развитие субъектов РФ.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шкиотов С.В., Маркин М.И. Исследование цифрового неравенства в субъектах РФ // Теоретическая экономика. 2022. №9. С. 93-104.
2. Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте. Росстат. Эффективность экономики России. <https://rosstat.gov.ru/folder/11186>
3. Li, D., Wei, Y. D., Miao, C., & Chen, W. (2020). Innovation, innovation policies, and regional development in China. *Geographical Review*, 110(4), 505–535. <https://doi.org/10.1080/00167428.2019.1684194>
4. Herrschel, T. (2010). Growth and Innovation of Competitive Regions: The Role of Internal and External Connections. *European Planning Studies*, 18(7), 1169–1172. <https://doi.org/10.1080/09654311003744217>
5. Avgerou, C., Duncombe, R., Sherwani, J., Ali, N., Rosé, C. P., Rosenfeld, R., ... Ministry OF Communications. (2007). ICT as an enabler of Socio-Economic Development. *Information Technologies & International Development*, 4(3), 26. <https://doi.org/10.1007/978-0-387-35695-2>
6. Creating regional wealth in the innovation economy: models, perspectives, and best practices. (2003). *Choice Reviews Online*, 40(10), 40-5922-40–5922. <https://doi.org/10.5860/choice.40-5922>
7. Scheel, C., & Parada, J. (2008). Leveraging competitiveness and economic growth through linking innovation systems to wealth creation in emerging countries. In *PICMET: Portland International Center for Management of Engineering and Technology, Proceedings* (pp. 572–583). <https://doi.org/10.1109/PICMET.2008.4599666>
8. Рейтинг ИКТ-затрат регионов РФ 2021. Cnews. <https://www.cnews.ru/tables/ea3d3b5d7a548d25b2032a06df3d2122993270c6>
9. Рейтинг ИКТ-затрат регионов РФ 2020. Cnews. <https://www.cnews.ru/tables/b92583f846d5eaf535d2d7c9a984f32a39e646ef>
10. Рейтинг ИКТ-затрат регионов РФ 2019. Cnews. [https://www.cnews.ru/reviews/ikt\\_v\\_gossektore\\_2019/review\\_table/c99d29f1dd75918cbd1626d516558da453fa61e8](https://www.cnews.ru/reviews/ikt_v_gossektore_2019/review_table/c99d29f1dd75918cbd1626d516558da453fa61e8)
11. Рейтинг ИКТ-затрат регионов РФ 2017. Cnews. <https://www.cnews.ru/tables/347dc6ce0d686b620574eee769764ec2fe4ec47a>
12. Рейтинг ИКТ-затрат регионов РФ 2018. Cnews. [https://www.cnews.ru/reviews/ikt\\_v\\_gossektore\\_2018/review\\_table/51f0c3a142942b8ba6e41e9fe1710c018a3961f6](https://www.cnews.ru/reviews/ikt_v_gossektore_2018/review_table/51f0c3a142942b8ba6e41e9fe1710c018a3961f6)

# The Impact of the Digital Divide on the Efficiency of Regional Innovation Systems: The Case of the Russian Federation

## **Korzinin Maxim Sergeevich**

Master student,

Yaroslavl State Technical University, Yaroslavl, Russian Federation.

E-mail: korzininms.19@edu.ystu.ru

## **Shkiotov Sergei Vladimirovich**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Yaroslavl State Technical University, Yaroslavl, Russian Federation.

E-mail: shkiotov@yandex.ru

## **Markin Maksim Igorevich**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Yaroslavl State Technical University, Yaroslavl, Russian Federation.

E-mail: markinmi@ystu.ru

**Annotation.** The relevance of the study is due to the fact that the socio-economic inequality of the constituent entities of the Russian Federation also generates digital inequality – the costs of regional budgets for the development of ICT differ significantly, as well as the very effectiveness of these costs. The purpose of the study is to assess the impact of the digital divide on the effectiveness of regional innovation systems. The paper examines the relationship between the amount of regional budget expenditures on ICT, the development of ICT at the regional level, and the share of products of high-tech and knowledge-intensive industries in the GRP of the constituent entities of the Russian Federation. Correlation analysis was used to test the hypothesis put forward in the work. As a result of the study, the hypothesis put forward in the work did not find its confirmation according to the data characterizing the Russian economy in a five-year time interval.

**Keywords:** ICT, innovative activity, innovations, correlation analysis, regional innovation systems, digital divide, subjects of the Russian Federation

# Рецензия на книгу Р. Линдауэра и Л. Жака «Ethics of quality»

**Кладова Анна Анатольевна**

кандидат экономических наук,

Главное управление Банка России по Центральному Федеральному округу, г. Москва, Россия

E-mail: kladova.aa@yandex.ru

**Аннотация.** Рецензируемая книга посвящена вопросам взаимосвязи категорий «этика» и «качество». Данная тема редко освещается в научной и деловой литературе, несмотря на ее неизменную актуальность и значимость для жизни общества и функционирования экономики. Авторы предлагают свой взгляд на характер взаимосвязи этики и качества, раскрывая как их общие черты и сходство целей, так и различия в уровнях реализации данных категорий, шкалах их оценки и направленности интересов субъектов, поведение которых оценивается через призму данных категорий.

**Ключевые слова:** этика, качество, инновации, стандарты оценки качества, этика услуг, этика производства, этика бизнеса.

**JEL codes:** B49, B52, F69

Книга глубоко уважаемых автором настоящей рецензии Р. Линдауэра и Л. Жака “Ethics of Quality”, изданная в 2018 г. на английском языке, посвящена нетрадиционной для отечественной экономической и деловой литературы теме. Не ограничив свои рассуждения какой-либо узкой сферой хозяйственной или социальной жизни, авторы предлагают читателю всесторонний обзор сущности и различных аспектов взаимосвязи этики и качества. Понимая под этикой набор моральных принципов, руководящих поведением человека, авторы раскрывают то, как индивидуальные этические убеждения отражаются в ценностях, деятельности, политике лиц, которые принимают решения от лица организаций.

В книге справедливо отмечено, что этическое поведение, этический подход и услуги, отвечающие этическим требованиям, к настоящему времени стали частью современной цивилизации. В современном деловом мире физическое местоположение, национальность и язык, на котором говорит потребитель, больше не имеют значения. Все мы являемся потребителями, поставщиками и контрагентами друг друга. Наш внутренний уровень этического поведения основан на житейском или профессиональном опыте. По мере своего развития общество сформулировало многие этические категории, отражающие широкие и узкие аспекты его жизнедеятельности: например, этику здравоохранения, фармацевтической отрасли, правосудия, услуг аудита и консалтинга, деятельности журналистов, средств массовой информации в целом и т.д. В каждой отдельной сфере развивается свой базовый кодекс применяемых этических правил. Благодаря этому (по крайней мере, теоретически) текущие и потенциальные потребители продукта, произведенного в каждой из таких сфер, знают, какого уровня уважения, информационной безопасности и поддержки им стоит ожидать. Строго говоря, этические принципы предназначены для защиты естественных интересов потребителей частных и общественных благ.

Предлагая читателю концепцию «этики качества», авторы сразу предупреждают, что крайне важно разграничивать эти взаимосвязанные категории по ряду параметров. В частности, независимо от конкретно-исторического контекста этика и качество по-разному измеряются и оцениваются. Раскрывая этот аспект подробнее, авторы используют наглядную и нетривиальную метафору: этика представляет собой в большей степени цифровую категорию, а качество - аналоговую. Мы можем сказать, что что-то является этическим или неэтическим в том или ином контексте. При этом вряд ли уместно говорить о большей или меньшей степени этичности чего-либо. Напротив, качество можно измерить и оценить в терминах «больше» или «меньше». Кроме того, категорию «этика», как правило, принято использовать по отношению к человеку и его поведению, тогда как о качестве мы обычно говорим применительно к вещам и их использованию, к процессам и т.п. Таким образом, этика в

большей степени характеризует субъект, а качество - объект.

Особый интерес вызывают идеи, изложенные авторами в главе 3 «Зачем поступать правильно, даже если никто не смотрит». В ней описывается суть стандартов (в первую очередь, производственных) как неких правил приемлемости, основанных на границах допустимого поведения. При этом справедливо указано на моральную дилемму, в силу которой стимул придерживаться стандартов выше в тех случаях, когда за их соблюдением осуществляется строгий контроль. В отсутствие контроля или при его реализации в слабой форме степень соответствия стандартам снижается. Если же за отклонение от них не применяются меры ответственности, общие границы допустимого поведения в обществе неминуемо снижаются. В то же время, с точки зрения массового производства, дешевле и предпочтительнее не рисковать потоком клиентов по такому критерию, как качество продукции. Риски и потенциальные размеры потерь в результате отклонения от производственных стандартов существенно выше, чем потенциальные краткосрочные преимущества от такого поведения.

Аспекты этики качества в современной банковской отрасли раскрыты авторами в главе 4. Несмотря на то, что цифровизация является ключевой тенденцией развития большинства финансовых услуг в настоящее время, банкам при формировании своего уникального торгового предложения необходимо добиваться оптимального сочетания цифровых инноваций и традиционных ценностей. Это особенно важно, учитывая растущую степень конкуренции между традиционными банковскими продуктами и инновационными квазibanковскими услугами, которые активно продвигаются посредством различных цифровых платформ. Особенно привлекательными для отдельных категорий потребителей в западных странах, в частности, являются продукты GAFA (компаний Google, Apple, Facebook, Amazon). Немаловажной характеристикой, привлекающей их, является высокая степень «тонкой настройки», персонализации этих продуктов. Это особенно актуально для молодых потребителей финансовых услуг, которых исследователи условно делят на три типа: кочевники, охотники и ловцы качества.

Потребители - «кочевники» - это группа, отличающаяся высокой степенью цифровизации и готовая к новой модели предоставления финансовых услуг. Они не имеют тесной привязанности к традиционным поставщикам услуг данной категории и, следовательно, с легкостью пользуются предложениями Google или Amazon. При этом «кочевники» высоко ценят цифровые инновации и желают получить доступ к новым каналам предоставления продуктов и консультаций в сфере финансов. Концепция исключительно онлайн-формы финансовых консультаций находит широкий отклик среди потребителей данного типа.

Потребители - «охотники», как правило, ориентированы на поиск наилучшего ценового предложения. Оптимальное соотношение «цена - качество» - ключевой стимул лояльности этой категории потребителей в финансовой сфере. При этом для «охотников» принципиально важно получать персональные, «человеческие» консультации для ощущения полной удовлетворенности от оказанных услуг. Поэтому вполне естественно, что такие потребители предпочитают быть клиентами традиционных кредитных и прочих финансовых организаций.

«Ловцы качества», в первую очередь, ожидают от продавца финансовых услуг чуткого подхода, высокой степени защиты информации и высокого качества продуктов. Для поддержания лояльности «ловцов» организация должна ставить их интересы на первое место, гарантируя полную безопасность их персональных данных. Высокая степень доверия между клиентом и продавцом финансовых услуг, а также высокий уровень персонализированного сервиса - характеристики, которые «ловец» ставит выше, чем стоимость финансового продукта.

Стратегия банков по формированию и поддержанию лояльности текущих и будущих клиентов должна учитывать эти особенности, а этика качества предлагаемых финансовых продуктов должна соответствовать ценностям и представлениям каждой из описанных групп потребителей.

Взаимосвязь качества и инноваций подробно рассмотрена в главе 5, в которой теоретические положения по данному вопросу подкреплены рекомендациями прикладного характера. Так, авторы

предлагают следующую логику внедрения инноваций в сфере качества в организации:

1. Обязательства руководства. Приняв решение о внедрении новых ценностей в области качества в организации, руководство должно формализовать их в виде документа - политики качества

2. Система взаимосвязанных процессов. Руководству необходимо убедиться в том, что все процессы, необходимые для обеспечения закрепленных требований к качеству, формализованы, внедрены и измерены. Это касается абсолютно всех процессов в товаропроводящей цепочке.

3. Проверка и оценка со стороны руководства. Руководство должно наладить осуществление систематической проверки, оценки и - в случае необходимости - пересмотра показателей выполнения требований к качеству. Периодичность такой проверки зависит от производственных стандартов, однако авторы рекомендуют проводить ее ежемесячно на первых этапах, а затем сократить до ежеквартальной.

4. Обратная связь потребителей. Регулярное получение обратной связи от потребителей и принятие мер в соответствии с ней не только обеспечивают повышение качества продукции, но демонстрируют искренность организации и ее преданность своим потребителям.

5. Обучение персонала и коммуникация. Большинство работников с полной отдачей работают ради достижения целей организации в том случае, если знают, в чем эти цели состоят и какие результаты достигнуты в этой области. Формализация производственных процессов и обучение им обеспечивает работников инструментами правильного взаимодействия с потребителями и качественного выполнения ими своих обязанностей.

Однако данные практические действия должны сопровождаться работой по обеспечению надлежащего уровня удовлетворенности потребителей. Сложность этой работы связана с тем, что удовлетворенность потребителей отражает как прошлый опыт использования ими товара или услуги, так и оценку их использования в текущий момент. Крайне важно в этом смысле использовать наиболее актуальные методы сбора и оценки таких данных.

Логичным продолжением этих мыслей является глава 6, в которой освещены ключевые наработки ученых и практиков по вопросам инструментов прямого и косвенного измерения качества. Концепция измерения качества применима к бизнесу любого размера и типа, действующему в любой отрасли экономики. Безусловно, в различных сферах категория «качество» будет иметь различное содержание. Оно также будет отличаться в зависимости от того, говорим ли мы о качестве товара, услуги или о некоей их комбинации. Тем не менее, общей стартовой точкой для измерения качества в любой сфере и применительно к любому типу продукта является наличие набора производственных стандартов. Авторы отмечают, что данный набор должен соответствовать следующим критериям:

- стандарты должны быть надлежащим образом формализованы (документированы);
- стандарты должны быть практичными;
- стандарты должны быть легкими в применении;
- стандарты должны обеспечивать однозначные, недвусмысленные результаты;
- стандарты должны быть приняты профессиональным сообществом.

Авторы дают характеристику ведущим подходам к формированию стандартов измерения качества, которые используются в современной экономике («Six Sigma», «Total Quality Management (TQM)»), а также освещают актуальную в современном мире Big Data концепцию создания «склада данных» («Data Warehouse») для систематизации и хранения информации обо всех аспектах функционирования бизнеса компании.

Рассматривая в главе 7 реальные кейсы злоупотреблений в сфере этики качества, допущенных крупнейшими компаниями мира, авторы наглядно показывают, что издержки восстановления доверия и репутации в этих случаях значительно больше, чем издержки соответствия этическим нормам. Эта мысль продолжена в главе 8, которая посвящена сокращению внутренних издержек деятельности организации посредством внедрения программы гарантии качества. По мнению авторов, имплементация такой программы, в первую очередь, направлена на обеспечение соответствия

производимого компанией продукта ожиданиям потребителей. Программа предполагает проверку соответствия требованиям качества на всех этапах производства - от закупки сырья и материалов до реализации готового продукта.

Теоретико-философским аспектам корреляции этики и качества посвящена глава 9, в которой справедливо указано, что качество - это воплощение этики. Этика, как и качество, касается внутренних ценностей, с одной стороны, и формирует различные явления, связанные с социальными обязательствами перед внешним миром, с другой. Концептуально, этика и качество служат одной и той же цели - повышению стандартов жизни человека. Однако в этом смысле этика направлена на более крупные цели (цели макро-уровня) по сравнению с качеством. Основной фокус внимания этики приходится на чувства (ощущения), интересы и идеалы, тогда как качество в большей степени сосредоточено на товаре и услуге. Разницу между этикой и качеством в данном контексте авторы предлагают рассматривать через призму пяти фундаментальных принципов:

1. Ощущения. Для категории «качество» чувства (ощущения) вторичны, а на первом месте стоит наличие у товара (услуги) всех необходимых признаков соответствия стандартам.

2. Цена. В рамках ценностно-ориентированного подхода качество тесным образом связано с ценой. При этом относительный характер качества кардинально отличается от относительного характера этики. В частности, для последнего характерно отсутствие универсальных стандартов того, что есть «хорошо», «плохо», «правильно», «неправильно». Применительно к качеству стандарты такого рода существуют.

3. Измеримость. Тогда как различные аспекты этики обычно оценивают с помощью терминов общего характера, для оценки каждого аспекта качества существуют специфические критерии.

4. Поведение. Как этика, так и качество отражают поведенческие аспекты. Но если этика используется при оценке поведения с моральных позиций, то качество - критерий оценки поведения в рамках производства товара или оказания услуги.

5. Решения и действия. Этичность решений и действий, как правило, оценивается применительно к первому лицу. Качество решений и действий - напротив, применительно к третьему лицу. Поэтому кодексы этики и кодексы качества фактически противоположны. Ключевое различие между ними - направленность интереса субъекта.

Крайне важным наблюдением для понимания взаимосвязи между этикой и качеством является отмеченный авторами динамичный характер такой взаимосвязи. Она откликается на изменения конкретно-исторических условий окружающей среды и, в свою очередь, вызывает ответные изменения в этой среде. В целом авторы описывают взаимосвязь между этикой и качеством как двухстороннюю и нелинейную. В рамках их взаимодействия проявляются и взаимно влияют как положительные, так и отрицательные аспекты обеих категорий. То, какие аспекты преобладают в определенный момент времени, определяет тенденции развития этики и качества.

Социальный эффект взаимодействия этики и качества проявляется, согласно приведенному авторами примеру, в том, что все конфессии, политические партии, профессиональные сообщества, различные спортивные и досуговые клубы имеют свои наборы писаных или неписаных правил и традиций. Они считают их важными для качества своего существования и функционирования. Такие правила, в своем роде, служат средством уравнивания позиций отдельных членов данных сообществ. При этом, с точки зрения авторов книги, этика заканчивается тогда, когда она становится ярлыком, вечным набором правил внешнего поведения. Набор правил помогает взаимодействовать в рамках конкретного сообщества даже тогда, когда в той или иной ситуации отсутствует этическое ее понимание. Это становится возможным благодаря ритуализации коммуникаций. Она, в свою очередь, позволяет скрыть имеющиеся реальные разногласия и недопонимание под налетом ритуального общения. При прочих равных, это, как считают авторы, лучше, чем ничего. Подобного рода наборы ритуальных правил существуют, например, в сфере дипломатии, судопроизводства и в ряде иных сфер, где существуют явно противоположные, враждебные интересы сторон.

Острым аспектом взаимодействия этики и качества, которому авторы уделили внимание в главе 10, является возможность возникновения конфликта между наборами этики и качества производителей и потребителей, способного отрицательно повлиять на производство того или иного продукта. По мере того, как идеалы гуманизма, защиты прав животных и прочие этические концепции получают все большую поддержку среди потребителей, качественные продукты, производимые в нарушение этих принципов, перестают рассматриваться потребителями как таковые.

Динамичная взаимосвязь между этикой и качеством служит неиссякаемым источником изменений в окружающей нас среде: процессы и вещи вокруг нас меняются по мере и под действием изменения наших представлений о них. Это особенно актуально в свете стремительно развивающейся роботизации производственных и социальных процессов в современном мире, освещению этических аспектов которой посвящена глава 13. «Этика роботов», по мнению авторов, предполагает не только взгляд на роботов как на аналог инструментов и машин, но и как на неких потенциальных социальных агентов с долей автономии, близкой или даже превосходящей человеческую. По мере внедрения роботов в повседневную жизнь человечества они будут все чаще принимать решения и совершать действия, которые, будучи совершенными людьми, имели бы глубокий моральный смысл. И, с этой точки зрения, хоть и в далеком будущем, но человечеству придется решать вопрос обеспечения соответствия поведения роботов морально-приемлемому образцу поведения человека. Авторы называют такой набор правил «параэтикой» искусственного интеллекта.

Отдельные вопросы взаимодействия этики и качества в тех или иных сферах жизни общества и экономической деятельности раскрыты в последующих главах книги как в теоретическом, так и в практическом разрезе. Наличие большого количества примеров из реальной жизни - одно из преимуществ книги, позволяющее ей одновременно и освещать фундаментальные, философские вопросы в рассматриваемой области, и предлагать читателю конкретные механизмы и алгоритмы действий в тех или иных приложениях. Недостатком книги, по мнению рецензента, является порой чрезмерное по объему цитирование исследований других авторов. Понимая, что это обусловлено желанием авторов подкрепить свои идеи неким обобщенным социологическим и статистическим материалом, рецензент, тем не менее, получал большее удовольствие от чтения тех глав книги, где в большей степени была представлена «прямая речь» авторов. Как представляется, непрофессиональному российскому читателю, учитывая своеобразие национального менталитета, не все приведенные примеры могут показаться близкими и понятными.

Тем не менее, книга «Ethics of Quality» заслуживает самого пристального внимания не только профессионального академического сообщества, но и будет, по мнению рецензента, интересна собственникам и руководителям бизнеса. Учитывая особую значимость этических соображений в настоящее время, когда неблагоприятная обстановка в мире способна нарушить все или почти все устоявшиеся общественные связи и традиции, только добровольное подчинение кодексам профессиональной и производственной этики способно помочь в принятии решений по сохранению лояльности потребителей и работников, а также репутации компаний.

Рецензент желает авторам книги дальнейших творческих успехов и выражает искреннюю благодарность за предоставленную возможность составить свое мнение об этой, несомненно, достойной работе.