

Министерство образования и науки Российской Федерации



ЕВРАЗИЙСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: ДОБРОСОСЕДСТВО И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО

Материалы
VIII Евразийского экономического форума молодежи

(Екатеринбург, 19–21 апреля 2017 г.)

Том 1

Екатеринбург
Издательство Уральского государственного
экономического университета
2017

УДК 332.1
ББК 65.04
Е22

Ответственные за выпуск:

доктор экономических наук, ректор Уральского государственного экономического университета *Я. П. Силин*;

кандидат филологических наук, проректор по социальной работе Уральского государственного экономического университета *Р. В. Краснов*;

доктор экономических наук, проректор по научной работе Уральского государственного экономического университета *Е. Б. Дворякина*

Редакционная коллегия:

доктор географических наук, профессор *Е. Г. Анимица*;

доктор экономических наук, профессор *В. Ж. Дубровский*;

кандидат экономических наук, доцент *А. Ю. Коковихин*;

доктор экономических наук, профессор *М. С. Марамыгин*;

кандидат педагогических наук *В. П. Соловьева*

Ответственные секретари:

Н. В. Елохина, В. А. Лазарев, Д. С. Миронов, Н. Ю. Фролова

Е22 **Евразийское пространство: добрососедство и стратегическое партнерство** [Текст] : материалы VIII Евразийского экономического форума молодежи (Екатеринбург, 19–21 апреля 2017 г.) : [в 3 т.] / [отв. за вып. : Я. П. Силин, Р. В. Краснов, Е. Б. Дворякина ; ред. кол. : Е. Г. Анимица, В. Ж. Дубровский, А. Ю. Коковихин и др.]. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017. — Т. 1. — 154 с.

Настоящее издание освещает широкий круг проблем современного мироустройства на Евразийском пространстве, креативные пути решения которых предложены молодыми учеными и студентами разных стран.

Материалы VIII ЕЭФМ представлены в трех томах: том 1 – приветственные слова участникам Форума, доклады пленарного заседания, открытые лекции экспертов; том 2 – тезисы работ финалистов Конгресса экономистов и Конгресса инноваторов; том 3 – тезисы работ финалистов Конгресса финансистов и Конгресса сервисных технологий.

Для студентов, участвующих в научно-исследовательской работе, магистрантов и аспирантов.

УДК 332.1
ББК 65.04

© Авторы, указанные в содержании, 2017
© Уральский государственный
экономический университет, 2017

Я. П. Силин

Доктор экономических наук, ректор
Уральского государственного экономического университета

Приветственное слово участникам VIII ЕЭФМ

Дорогие друзья, участники Форума! Гости!

В 2017-м году Уральский государственный экономический университет (УрГЭУ) уже восьмой раз проводит одно из крупнейших в регионе международных мероприятий — Евразийский экономический форум молодежи. Форум проходит при поддержке Вольного экономического общества России.

Девиз VIII Евразийского экономического форума молодежи звучит так: «Евразийское пространство: добрососедство и стратегическое партнерство».

Уральский государственный экономический университет — ведущая образовательная организация высшего образования экономического профиля в Уральском федеральном округе Российской Федерации. В настоящее время в УрГЭУ обучаются более 18 тысяч студентов, в том числе 362 студента из 32 стран мира.

В текущем году на наш Форум поступило около 2 тысяч заявок на участие; приглашено 47 почетных гостей, 299 экспертов, 74 научных руководителя; представлено 1 837 работ.

Прежде всего, хотелось бы назвать имена и высказать слова высокой благодарности нашим почетным гостям, прибывшим на форум:

- Чрезвычайному и Полномочному послу Республики Бенин в Российской Федерации Анисет Габриэлю Кочофа;
- Чрезвычайному и Полномочному послу Экваториальной Гвинеи в Российской Федерации Хосе Есоно Миша Акенгу;
- Чрезвычайному и Полномочному послу Центральноафриканской Республики в Российской Федерации Клоду Безо;
- Заместителю директора департамента государственной службы и кадров Министерства образования и науки Российской Федерации Вере Валентиновне Самородовой;
- Главному федеральному инспектору по Свердловской области аппарата Полномочного представителя Президента Российской Федерации в Уральском федеральном округе Андрею Эдуардовичу Березовскому;

- Председателю Законодательного Собрания Свердловской области Людмиле Валентиновне Бабушкиной;
- Первому заместителю Губернатора Свердловской области Алексею Валерьевичу Орлову.

Дорогие друзья, коллеги, гости!

У вас есть уникальная возможность на протяжении трех дней в рамках Евразийского экономического форума молодежи плодотворно обсудить актуальные направления развития экономики стран всего Евразийского пространства, предложить собственные варианты решения имеющихся проблем, представить и защитить свои идеи.

Надеюсь, что наш Форум, конкурсы и открытые лекции, которые пройдут в его рамках, вдохновят вас на новые открытия и исследования.

VIII Евразийский экономический форум молодежи объявляю открытым!

Анисет Габриэль Кочофа

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Бенин
в Российской Федерации

Приветственное слово участникам VIII ЕЭФМ

Прежде всего, разрешите поприветствовать всех участников VIII Евразийского экономического форума, поблагодарить ректора УрГЭУ и оргкомитет за приглашение и за возможность выступить перед вами.

История развития человечества свидетельствует о том, что все государства планеты с целью самосохранения, сохранения стабильности и мира во все времена находились в поиске добрососедства и стратегического партнерства. Страны различными способами, с помощью огромных усилий интегрировали между собой. Эта интеграция была призвана регулировать взаимоотношения между государствами в различных сферах и областях, таких как: политическая, экономическая, военная, таможенная, валютная, юридическая, гуманитарная и культурная. Она также преследует цель сохранения мира и границ своих территорий.

Сегодня, к сожалению, мы живем в очень сложном и нестабильном мире. Как это ни печально, но на международной арене все еще присутствуют силы, порождающие войны, агрессию, неравенство, безработицу, социальную неустроенность, голод и многие другие пороки. Страны объединяются на основе общих стратегических интересов.

Российская Федерация в качестве члена состоит в различных международных и региональных организациях:

- Организация Объединенных Наций (ООН) — международная организация, созданная в годы Второй мировой войны для поддержания и укрепления международного мира и безопасности, развития сотрудничества между государствами. В наше время ООН остается универсальным форумом, наделенным уникальной легитимностью, несущей конструкцией международной системы коллективной безопасности, главным элементом современной многосторонней дипломатии;

- Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) — крупнейшая в мире региональная организация, занимающаяся вопросами безопасности. Она объединяет 57 стран, расположенных в Северной Америке, Европе и Центральной Азии;

- Международный олимпийский комитет (МОК) — международная организация, созданная для возрождения Олимпийских игр и пропаганды олимпийского движения. МОК основан 23 июня 1894 г. в Париже по инициативе барона Пьера де Кубертена;

- Всемирная торговая организация (ВТО) — международная организация, созданная 1 января 1995 г. с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО образована на основе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 г. и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации, но не являвшегося, тем не менее, международной организацией в юридическом смысле;

- Содружество Независимых Государств (СНГ) — международная организация (международный договор), призванная регулировать отношения сотрудничества между государствами, ранее входившими в состав СССР (не всеми). СНГ не является надгосударственным образованием и функционирует на добровольной основе;

- Союзное государство — Союз России и Белоруссии (СРБ), Союзное Государство России и Белоруссии (СГРБ) — надгосударственность Российской Федерации и Республики Беларусь с поэтапно организуемым единым политическим, экономическим, военным, таможенным, валютным, юридическим, гуманитарным и культурным сотрудничеством;

- Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ) — региональная международная организация, провозглашаемыми целями деятельности которой являются «укрепление мира, международной и региональной безопасности и стабильности, защита на коллективной основе независимости, территориальной целостности и суверенитета государств-членов, приоритет в достижении которых государства-члены отдают политическим средствам». Начало деятельности ОДКБ было положено 15 мая 1992 г. подписанием Договора о коллективной безопасности в Ташкенте (Узбекистан) главами Армении, Казахстана, Киргизии, России, Таджикистана и Узбекистана (Ташкентский договор). В 1993 г. к ОДКБ присоединились Азербайджан, Белоруссия и Грузия. Впоследствии Азербайджан, Грузия и Узбекистан покинули ряды организации. На момент вступления договора в силу в 1994 г. ОДКБ насчитывал 9 членов, в настоящий момент — 6. Молдова получила в этом году статус наблюдателя;

- «Большая двадцатка» (G20, или G-20; Группа двадцати), официально — Клуб правительств и глав центральных банков государств с наиболее развитой и развивающейся экономикой. Участниками яв-

ляются 20 крупнейших национальных экономик — Австралия, Аргентина, Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Китай, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, Южная Корея, ЮАР, Япония и Европейский союз;

- БРИКС — группа из пяти стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика. До 2011 г. по отношению к организации использовалась аббревиатура БРИК. В связи с присоединением ЮАР 18 февраля 2011 г., по заявлению индийского министра финансов, группа стала носить название BRICS;

- Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) — форум 21 экономики Азиатско-Тихоокеанского региона для сотрудничества в области региональной торговли и либерализации капиталовложений. Цель АТЭС — ускорение экономического роста, процветание региона и укрепление азиатско-тихоокеанского сообщества. В экономиках-участниках проживает около 40 % населения планеты, на них приходится приблизительно 54 % ВВП и 44 % мировой торговли;

- Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) — международная организация, основанная в 2001 г. лидерами Китая, России, Казахстана, Таджикистана, Киргизии и Узбекистана.

10 июля 2015 г. было объявлено о начале процедуры вступления в ШОС Индии и Пакистана. За исключением Узбекистана, остальные страны являлись участницами «Шанхайской пятерки», основанной в результате подписания в 1996–1997 гг. между Казахстаном, Киргизией, Китаем, Россией и Таджикистаном Соглашений об укреплении доверия в военной области и о взаимном сокращении вооруженных сил в районе границы;

- Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) (2001–2014) — Международная экономическая организация, включавшая в себя ряд бывших республик СССР. Была создана для эффективного продвижения ее участниками процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также для реализации других целей и задач, связанных с углублением интеграции в экономической и гуманитарной областях. Упразднена в связи с созданием Евразийского экономического союза.

Также Российская Федерация имеет статус наблюдателя в следующих организациях:

- Организация исламского сотрудничества, которая была основана 25 сентября 1969 г. на конференции глав мусульманских государств в Рабате с целью обеспечения исламской солидарности в социальной, экономической и политической сферах, борьбы против колониализма,

неоколониализма и расизма и поддержки Организации освобождения Палестины;

- Международная организация по миграции, которая была основана в 1951 г. Основной предпосылкой для ее создания послужила необходимость регулирования крупных потоков мигрантов в Европе как следствия Второй мировой войны.

Главные вопросы сегодня: какую роль Африканский континент может сыграть в этих интеграциях; с кем нам объединяться; в союзе с кем больше гарантированы наши интересы, наша безопасность и главное — наша свобода?

Сотрудничество с евразийскими странами, со странами — участницами БРИКС и ШОС является чрезвычайно важным для Африки. Поддержка и сотрудничество данных стран могут оказать неоценимую помощь в дальнейшем развитии Африканского континента.

Наверное, не открою Америки, если скажу, что в 1990-х годах власть России больше смотрела на Запад, а с начала нового века повернулась лицом на Восток... Ничего не имея против ни западных, ни восточных цивилизаций, я все же хотел бы, чтобы Россия также начала уделять больше внимания и Югу, например; я имею в виду Африку. Общеизвестно, что Африканский континент обладает огромным потенциалом — и экономическим, и политическим, и демографическим. Китай, это очень быстро понявший, сейчас стал одним из главных партнеров многих стран Черного континента. Наверное, пришло время и России вернуться к более тесному сотрудничеству с Африкой, выйти на рубежи, достигнутые во времена СССР. И один из путей сближения России и Африки, на мой взгляд, — именно студенческая среда.

Как видите, Евразийский экономический форум давно перестал быть только Евразийским. Мы — послы и гости других континентов — Латиноамериканского и Африканского, с удовольствием и с убежденностью в сотрудничестве приезжаем, чтобы участвовать в работе Форума. И таким образом протягиваем руку и предлагаем новое добрососедство и новое стратегическое партнерство, так как Россия и Африка — это сила, это гаранты стабильности и безопасности в мире.

Хосе Есоно Миша Акенг

Чрезвычайный и Полномочный Посол Экваториальной Гвинеи
в Российской Федерации

Приветственное слово участникам VIII ЕЭФМ

Уважаемые гости!

Для меня большая честь быть приглашенным на этот замечательный Форум. Спасибо вам за гостеприимство! Это большая честь для народов Экваториальной Гвинеи быть частью такого мероприятия.

Надеюсь, что за все время моего пребывания на Форуме я смогу как можно лучше наладить отношения между нашими странами. Хочу также поблагодарить всех преподавателей Уральского государственного экономического университета. И конечно же, хочу пожелать всем больших успехов в работе Форума.

В. В. Самородова

Заместитель директора департамента государственной службы и кадров
Министерства образования и науки Российской Федерации

Приветственное слово участникам VIII ЕЭФМ

Дорогие друзья, участники Форума! Уважаемые гости!

Уральский государственный экономический университет уже восьмой раз проводит одно из крупнейших в регионе международных мероприятий — Евразийский экономический форум молодежи под девизом: «Евразийское пространство: добрососедство и стратегическое партнерство».

Государства Единого экономического пространства и, в первую очередь, Россия должны ответить на глобальные вызовы внешней среды, порождаемые активизацией промышленных революций. Необходимость выхода на траекторию устойчивого роста экономики требует разработки новой экономической модели развития, которая основывается на принципах новой индустриализации, а развертывание новой индустриализации в России требует новых подходов к уровню и качеству профессиональной подготовки кадров.

Уральский государственный экономический университет, базовый экономический вуз в Уральском федеральном округе Российской Федерации, вносит свой заметный вклад и в развитие экономической науки в регионе, и в развитие добрососедских отношений.

УрГЭУ — единственный уральский вуз, которому доверено развивать Представительство Общероссийской ассоциации иностранных студентов. В его работе активное участие принимают студенты из более чем 40 стран мира, обучающиеся в вузах Екатеринбурга.

От имени Министерства образования и науки Российской Федерации и от себя лично хочу высказать особую благодарность коллективу Уральского государственного экономического университета, ректору университета Якову Петровичу Силину за большую организационную работу по подготовке и проведению VIII Евразийского экономического форума молодежи, за возможность обсудить актуальные направления развития экономики стран всего Евразийского пространства. Надеюсь, что Форум даст старт новым открытиям и исследованиям. В добрый путь!

А. Э. Березовский

Главный федеральный инспектор по Свердловской области

Приветственное слово участникам VIII ЕЭФМ

Добрый день, уважаемые участники и гости VIII Евразийского экономического форума молодежи! От имени полномочного представителя Президента Российской Федерации в Уральском федеральном округе рад приветствовать вас на столь представительном мероприятии, которое объединяет талантливых, равнодушных и инициативных людей — молодежных лидеров, представителей науки, бизнеса и власти.

Развитие интеграционных процессов, укрепление многопланового партнерства отвечают требованиям времени, тем задачам, которые предстоит решать мировому сообществу.

Молодежь во все времена была и остается основным двигателем прогресса, тем вектором, который определяет экономическое, политическое, гуманитарное и культурное развитие каждой страны. И от того, какие ценности и понятия заложены в основу современного молодежного сообщества, во многом зависит будущее не только конкретной страны, но и мира в целом.

Приятно отметить, что Форум проходит при широком участии молодого поколения; это, безусловно, способствует повышению гражданской активности молодежи, развитию дружбы и сотрудничества, укреплению межкультурных связей. Обсуждения и обмен опытом на такой масштабной дискуссионной площадке позволяют молодым людям проявить свой научный потенциал, ощутить сопричастность с научным сообществом, выразить собственную позицию. Убежден, что именно в таких аудиториях рождаются полезные инициативы, интересные проекты, заслуживающие внимания прогнозы.

Желаю всем участникам Форума активной, творческой работы!

А. В. Орлов

Первый заместитель Губернатора Свердловской области

Приветственное слово участникам VIII ЕЭФМ

Добрый день, уважаемые коллеги, ученые, преподаватели и студенты!

С большим удовольствием от имени исполняющего обязанности Губернатора Свердловской области Евгения Владимировича Куйвашева и от себя лично приветствую участников VIII Евразийского экономического форума молодежи.

В мировом сообществе сейчас не самое простое время с точки зрения установления связей между странами и народами.

На фоне меняющейся конфигурации Европы евразийство не просто модная тема, а актуальный вопрос, касающийся каждого из нас. Как известно, экономика стран Евразийского экономического союза, стран СНГ и их регионов в недавнем прошлом формировалась как единый народнохозяйственный комплекс. И все тенденции «на разделение» не могут исключить задачу укрепления сотрудничества в экономике, финансах, образовании и других сферах. Правительство Свердловской области совместно с предприятиями региона проводит огромную работу по установлению и развитию торговых, экономических, культурных связей с Казахстаном, Беларуссией, Арменией, Киргизией и др.

Одним из приоритетов своей работы мы считаем развитие сотрудничества с молодежью стран Евразийского экономического союза и стран СНГ.

Молодежь, — через 10–20 лет именно она, — будет определять повестку дня, задавать долгосрочные тренды развития городов, регионов, стран. Развивая сотрудничество с другими странами, мы даем молодежи уникальную возможность ознакомиться с достижениями нашей культуры, с разработками российских ученых. Молодые россияне получают шанс узнать от своих зарубежных сверстников много нового об интересующих их достижениях в области экономики, финансов, культуры, образования, науки, медицины.

Поэтому так важно быть сегодня с вами, на Евразийском экономическом форуме молодежи, который в этом году проводится уже в восьмой раз, и стал визитной карточкой Уральского государственного экономического университета.

Губернатор Свердловской области оказывает поддержку вузу в организации и проведении такого масштабного мероприятия.

Еще одна особенность, на которую я бы хотел обратить внимание: Евразийский экономический форум молодежи — это мероприятие, которое дает практический результат. На конкурсах, проводимых в рамках Форума, студенты и молодые ученые представляют проекты, которые затем проходят апробацию на действующих предприятиях, внедряются в практику деятельности органов власти и местного самоуправления. Ориентация на практику является одним из приоритетов работы коллектива Уральского государственного экономического университета.

Вот уже почти пятьдесят лет руководство и коллектив УрГЭУ готовят кадры для реального сектора экономики. Это было бы невозможно без выстроенного диалога с крупнейшими работодателями Большого Урала, и это несомненное конкурентное преимущество УрГЭУ.

В настоящее время перед экономикой региона и страны в целом возникли новые вызовы.

Прежде всего, это новая индустриализация, обеспечивающая условия для перехода экономики области к шестому технологическому укладу и модернизации традиционных отраслей нашей промышленности.

Следующие пять лет можно смело назвать «пятилеткой развития». УрГЭУ с его ведущими учеными и высокопрофессиональными преподавателями, талантливыми студентами может внести свой вклад в развитие Свердловской области. Тем более, что у университета имеется огромный опыт сотрудничества с крупнейшими предприятиями по вопросам разработки и реализации различных проектов. Коллектив вуза неоднократно принимал участие в подготовке стратегических документов развития региона, его отдельных муниципальных образований.

Считаю, все названные мной формы сотрудничества должны развиваться.

Особо хотелось отметить, что Правительство области в полной мере осознает значимость высших учебных заведений для развития региона. Важно, чтобы у самого сильного промышленного региона Урала — Свердловской области был свой опорный университет. Учитывая, что УрГЭУ является профильным экономическим вузом, выпускники которого на протяжении полувека вносят свой вклад в развитие региона, Евгений Куйвашев 13 марта с.г. поддержал намерение руководства Уральского государственного экономического университета принять участие в конкурсе Министерства образования и науки РФ на получение статуса опорного университета.

УрГЭУ — это вуз с сильным профессиональным коллективом, с высоким уровнем подготовки студентов, встроенный в хозяйство региона. В качестве «плюсов» отмечу сотрудничество с российскими и зарубежными образовательными учреждениями, а также действующие программы обмена опытом. В целом УрГЭУ — это точка формирования потенциала новой будущей экономики Свердловской области, и вуз всегда может рассчитывать на партнерство с органами власти.

В завершение скажу, что 2017-й год — юбилейный год для Уральского государственного экономического университета. Пользуясь случаем, хочу пожелать всему коллективу новых достижений, процветания и благополучия! А участникам Форума — интересных проектных решений, которые найдут применение на предприятиях Свердловской области.

ДОКЛАДЫ
ПЛЕНАРНОГО ЗАСЕДАНИЯ



В. Т. Рязанов

Санкт-Петербургский государственный университет
(Санкт-Петербург)

Экономический рост в России после кризиса: возможности и ограничения

Аннотация. Исследуются особенности макроэкономической ситуации в России за последние пять лет, выявляются факторы и причины кризиса в стране в 2015–2016 гг. Рассматриваются перспективы и ограничения экономического роста в России.

Ключевые слова: макроэкономическая ситуация; экономика; показатель; кризис.

Если давать общую, макроэкономическую оценку состояния России в 2015–2016 гг., то ее с полным основанием можно обозначить как наступление фазы кризиса, которая последовала за периодом затухания экономического роста в 2013 г. Получается, что восстановительный «отскок» после кризиса 2008–2009 гг. оказался краткосрочным и неполноценным, не позволившим закрепить переход к устойчивому росту; напротив, он получил продолжение в нарастающей стагнации, которая в 2015–2016 гг. переросла в фазу рецессии.

Насколько был неизбежен и объективен такой сценарий развития событий в экономике России и каковы причины его появления?

Предварительный вывод можно сформулировать следующим образом: возможность избежать кризисного обвала была, учитывая:

- а) сохраняющийся потенциал роста;
- б) имеющиеся ресурсы;
- в) емкость внутреннего рынка.

Тем не менее кризис произошел, хотя наметилась (III квартал 2016 г.) определенная тенденция его затухания и появились некоторые проблески роста на фоне адаптации российских производителей к сложившейся неустойчивой ситуации. Особенно серьезный кризисный обвал произошел во внешнеэкономической сфере по понятным причинам (санкции и падение цен на нефть); серьезное снижение показателей наблюдалось в социальной и инвестиционной сферах, а также обрабатывающем производстве (табл. 1).

Таблица 1

**Основные макроэкономические показатели РФ в 2011–2016 гг.
(прирост/падение, % к предыдущему году в сопоставимых ценах)**

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП	4,3	3,5	1,3	0,7	-2,9	-0,2
Промышленность	5,0	3,4	0,4	1,7	-3,4	1,1
Сельское хозяйство	23,0	-4,8	5,8	3,5	2,6	4,8
Розничный товарооборот	7,1	6,3	3,9	2,7	-10,0	-5,2
Инвестиции	10,8	6,8	0,8	-1,5	-8,4	-0,9
Инфляция	6,1	6,6	6,5	11,4	15,5	7,1
Реальные доходы населения	0,5	4,6	4,0	-0,5	-4,1	-5,9
Валовая добавленная стоимость:						
добыча полезных ископаемых	1,8	1,0	1,1	1,4	0,3	2,5
обрабатывающая промышленность	8,0	5,1	0,5	2,1	-5,4	0,1
Экспорт	31,8	3,1	-1,2	-4,9	-32,1	-19,8
Импорт	32,0	5,3	2,2	-9,8	-37,7	-1,9
Цена нефти Urals (дол./баррель)	107,5	110,5	107,9	97,6	51,2	41,9

При этом следует отметить, что ситуация в экономике России, даже несмотря на общий спад, характеризуется неоднородностью. Можно выделить и положительные итоги в развитии сельского хозяйства (4,8 %), оборонной промышленности (12,0 %), химико-фармацевтической и пищевой отраслях, в сфере внутреннего туризма.

Стоит обратить внимание и на такую особенность. В 2015 г., когда произошел спад в промышленности, ситуация в региональном разрезе была заметно различной (табл. 2).

Таблица 2

Динамика промышленного производства (% к предшествующему периоду) и прибыли (трлн р.) в федеральных округах РФ

Федеральный округ	Промышленность			Обрабатывающая промышленность			Прибыль, трлн р.	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2015	2016
Центральный	1,3	-2,8	4,6	1,9	-1,8	5,3	3,4	4,9
Северо-Западный	-2,4	-4,0	1,3	-4,0	-5,6	2,0	0,9	1,6
Южный	2,7	9,5	6,4	2,7	10,1	5,2	0,3	0,6
Северо-Кавказский	2,3	2,3	7,5	-1,8	4,1	8,0	0,03	0,05
Приволжский	2,0	-3,6	0,8	3,1	-3,7	1,5	1,1	1,2
Уральский	0,1	-1,8	1,4	3,1	-1,1	1,3	1,6	1,5
Сибирский	1,8	0,2	0,4	0,0	-2,5	5,0	0,7	1,2
Дальневосточный	5,3	1,0	1,0	-1,2	10,0	0,0	0,4	0,7
<i>Россия в целом</i>	1,7	-3,4	1,1	2,1	-5,4	0,1	8,4	11,6

Рассчитано по: Госкомстат РФ.

При анализе развития промышленного производства и его обрабатывающего сектора в восьми федеральных округах диапазон разли-

чий в масштабах общего падения промышленности был от $-1,8$ до $-4,0$ %, а обрабатывающего сектора — от $-1,1$ до $-10,0$ %. Однако при этом четыре федеральных округа показали положительный прирост в сфере промышленного производства. Еще более разнообразная ситуация была по субъектам Федерации: в 2015 г. 40 из их общего количества имели положительную динамику в развитии промышленности.

Есть и такая «странность» в кризисной ситуации, как динамика чистой прибыли в народном хозяйстве за вычетом убытков (см. табл. 2). Несмотря на кризис она выросла в 2015 г. почти в 1,5 раза, достигнув величины 8,4 трлн р. В 2016 г. она вновь увеличилась на 38,0 %, достигнув 11,6 трлн р. Между прочим, это более 13,0 % ВВП страны (ВВП = 86 трлн р.). Если учесть, что наша модель экономического роста базируется не на банковском кредите (его доля в общих инвестициях не превышает 10,0 % (в 2015 г. = 8,0 %), а на внутренних накоплениях хозяйственных агентов (50,0 %) и взаимном кредитовании (24,0 %), то эти цифры указывают на реальные возможности вывода экономики в фазу роста (рис. 1).

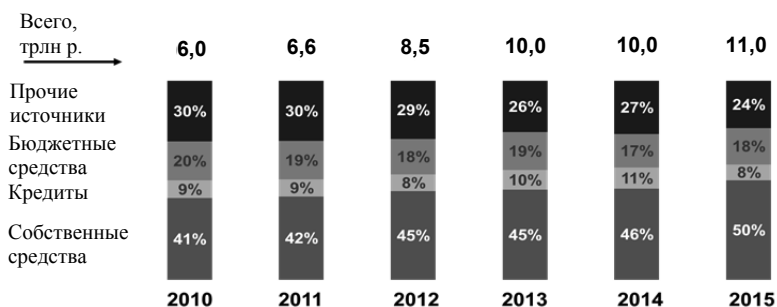


Рис. 1. Структура инвестиций в основной капитал в России в 2010–2015 гг.

Факторы и причины кризиса в России в 2015–2016 гг. Приведенные примеры подтверждают, что реальные шансы на сохранение положительной динамики в экономике России присутствовали в прошлом и имеются сегодня. Поэтому важно разобраться, каковы причины кризиса. Так, Минэкономразвития РФ причиной кризиса считает адаптацию экономики к низким ценам на углеводороды и санкции, т.е. внешние факторы оно признает определяющими. Так ли это? Конечно, падение цен на нефть и санкции не могли не сказаться на состоянии экономики России. Они усугубили экономическую ситуацию в стране, но не были решающими. Подтверждением тому служит сопоставление

динамики мировых цен на нефть и макроэкономической динамики в РФ (см. табл. 1). В 2011–2013 гг. цена нефти колебалась в диапазоне 107–110 дол. за баррель, а в экономике началось падение темпов, и наступила стагнация. Это означает, что главными причинами кризиса стали внутренние факторы.

Среди важнейших внутренних факторов, приведших к кризису экономики России, выделим следующие.

1. *Сокращение реальных доходов населения.* Они уменьшаются уже третий год подряд, достигнув величины не менее 10,5 % с минусом. При этом и реальная зарплата сокращается. Количество россиян с доходами ниже прожиточного уровня (9 тыс. р. в месяц) увеличилось почти до 20 млн чел., что составляет 13,5 % всего населения, т.е. почти каждый седьмой житель нашей страны. Даже после кризиса 2009 г. этот показатель равнялся 17,7 млн чел., или 12,5 % населения страны. Все это закономерно привело к падению розничного товарооборота на более чем на 15,0 %.

2. *Снижение инвестиций.* Они сжимаются третий год подряд несмотря на рост внутренних накоплений у производителей. Общее сокращение превысило 12,0 %.

3. *Государственные расходы:* их номинальный рост составил около 5,0 %, но в реальном значении также можно говорить о сокращении и этого компонента конечного спроса. При этом доля расходов консолидированного бюджета РФ не превышает 36,0 % ВВП. А этого недостаточно применительно к кризисной ситуации, поскольку фактически не поддерживается падающий спрос.

4. Стремительно растущий процесс *перекредитования населения.* После кризиса 2009 г. произошло утроение его объема, а его величина достигла 10,5 трлн р., что сдерживает потребительскую активность населения.

Итак, с точки зрения значимости кризисных факторов на первом месте оказался такой, как сокращение реальных доходов населения, что в значительной мере предопределило масштабы падения производства. Также не случайно, что снижение реальных доходов и, соответственно, розничного товарооборота в 2015–2016 гг. наблюдалось во всех восьми федеральных округах, что отличается от ситуации в сфере промышленного производства. Во всех восьми федеральных округах в этот период отмечались сплошные минусы, хотя и в этом случае диапазон падения различался от –1,0 до –6,0 % по реальным доходам в 2015 г. и от –2,5 до 8,9 % в 2016 г. (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика реальных доходов, розничного товарооборота и инвестиций
в федеральных округах РФ, % к предшествующему периоду**

Федеральный округ	Реальные денежные доходы населения			Розничный товарооборот			Инвестиции	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2015	2016
Центральный	-3,2	-4,3	-5,5	3,9	-11,9	-5,6	-3,3	1,4
Северо-Западный	1,4	-2,6	-3,9	2,5	-7,0	-3,1	-9,1	9,3
Южный	3,3	-3,6	-2,5	4,3	-7,6	-2,4	-7,9	-6,3
Северо-Кавказский	3,5	-3,9	-3,4	4,3	-4,1	-2,9	-6,7	-5,6
Приволжский	2,0	-4,5	-7,3	3,4	-12,7	-4,2	-7,5	-9,8
Уральский	-1,6	-6,0	-8,9	-1,0	-11,7	-7,3	-4,3	16,6
Сибирский	-1,8	-3,8	-6,8	-2,4	-11,4	-5,4	-16,7	-4,9
Дальневосточный	2,8	-1,0	-6,7	5,0	-1,5	-2,5	-3,4	-6,8
<i>Россия в целом</i>	-0,5	-4,1	-5,5	2,7	-10,0	-5,2	-8,4	-2,3

Как видим, по реальным доходам населения ситуация в 2016 г. оказалась хуже, чем в 2015 г. В то же время показатели по инвестициям в 2016 г. заметно улучшились.

Следует выделить еще одну важную деталь. При сокращении совокупного внутреннего спроса за два года примерно на 12,0 % и уменьшении поступлений от внешней торговли, тем не менее, общее сокращение ВВП и объемов промышленного производства произошло не более чем в 3,5 %. Роль амортизатора сыграло импортозамещение. Благодаря ему производство не снизилось на величину, соответствующую падению спроса, т.е. 12,0 %. Политика импортозамещения, хотя и не смогла реализовать весь возможный потенциал, но свою положительную роль сыграла (табл. 4). Особенно это было заметно в сельском хозяйстве и пищевой промышленности. Сейчас самая высокая импортозависимость сохраняется в инвестиционной сфере.

Таблица 4

Доля импорта в объеме товарных ресурсов розничной торговли в РФ, %

Показатель	2005	2010	2013	2015	2016
Потребительские товары	45,0	44,0	44,0	38,0	36,0
Продовольственные товары	36,0	34,0	36,0	28,0	22,0

Источник: Госкомстат РФ.

Помимо оценки факторов, сыгравших ключевую роль в кризисном падении экономики, важно разобраться с его причинами. В этой связи первое, что следует сделать, — это разграничить *внутренние* и *внешние* причины. Ниже представлена только их часть, но и она дает достаточно емкое представление о природе кризиса в РФ:

а) *внутренние причины:*

исчерпание возможности использования экспортно-сырьевой модели роста;

дестимулирующая политика финансовых властей;

коррупционно-бюрократическая система управления;

недостаточное продвижение в диверсификации производства и импортозамещении;

б) *внешние причины:*

падение цен на нефть;

ограниченный доступ на внешние рынки заимствования;

санкции.

Негативная роль указанных причин очевидна, и их набор еще можно дополнять и конкретизировать. Важно обратить внимание на другой вариант классификации, который, как нам представляется, более значим. Речь идет о *циклических* и *системных* причинах кризиса:

а) *циклические причины:*

сжатие спроса;

дестимулирующая политика финансовых властей;

наблагоприятное действие внешних факторов;

б) *системные причины:*

деиндустриализация и диспропорции в экономике и социальной сфере;

исчерпанность ресурса развития используемой экономической модели и проводимой политики;

коррупция + бюрократизм + хаотичность и бесплановость = низкое качество управления.

Что важно в таком разграничении?

Причины циклического спада и его факторы определяют возможность *вывода* российской экономики из возникшего кризиса. Собственно, для этого не требуются какие-то сверхусилия и набор экзотических мер. Достаточно сделать ставку на восстановление конечного внутреннего спроса, поддерживаемого стимулирующей политикой финансовых властей. Еще не исчерпан и ресурс импортозамещения. Так, произошедшее в 2015–2016 гг. сокращение импорта более чем на 115 млрд дол. определяет возможность увеличить ВВП на 7,0–8,0 % даже при сохранении текущего объема внутреннего спроса. Тем более, что до сегодняшнего дня уровень загрузки оборудования в обрабатывающей промышленности не превышает 62,0 %. Более полный ресурс импортозамещения в условиях роста доходов населения и инвестиций в состоянии обеспечить рост промышленного производства на 6,0–8,0 % в год в ближайшие 2–3 года.

Необходимым ресурсом для активизации политики импортозамещения, помимо роста доходов населения, является принципиальный разворот от дестимулирующей к стимулирующей политике финансовых властей. Почему такой решительный разворот необходим, иллюстрируют следующие расчетные данные, раскрывающие динамику денежно-кредитных показателей. Согласно проведенным расчетам в предкризисный период, в нулевые годы, 7 %-й рост ВВП и 12 %-й рост инвестиций поддерживался примерно 40 %-м среднегодовым приростом номинального значения денежной массы по параметру M2 и таким же ростом банковского кредита. Наличие достаточно значимой связи между динамикой денежных параметров и основными макроэкономическими показателями подтверждают соответствующие расчеты коэффициентов корреляции. Графически эти связи представлены на рис. 2.

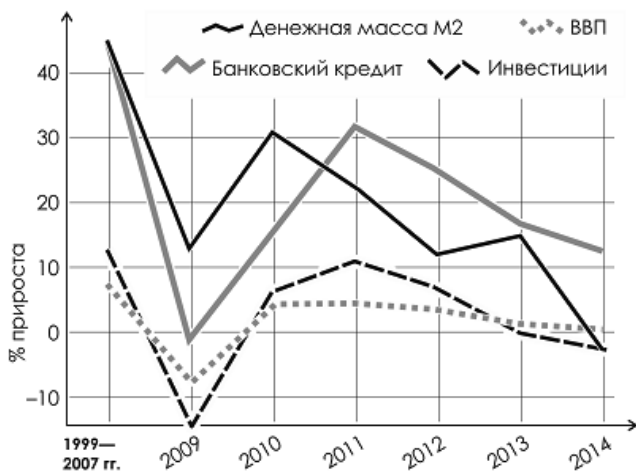


Рис. 2. Темпы прироста/падения основных денежно-кредитных показателей в сравнении с динамикой ВВП и инвестиций в России (1999–2014 гг.)

Отсюда следует, что обеспечение экономического роста в РФ может быть достигнуто не за счет сжатия денежной массы, как это наблюдалось в 2014 г. (–2,5 %), а ее расширения как в номинальном, так и, что важно подчеркнуть, в реальном значении. Степень такого опережения — вопрос, который требует специального анализа, и мы не будем его затрагивать. Тем не менее подчеркнем, что именно за счет такого опережения можно добиться нормализации в денежно-кре-

дитной сфере и усилить ее стимулирующее воздействие на развитие производства.

Перспективы и ограничения экономического роста в России.

В сложившейся к 2017 г. ситуации в экономике России возможны разнонаправленные сценарии — от возобновления кризисного падения (так же, как и стагнация) до достаточно ощутимого экономического роста. Это объясняется тем, что в социально-экономической сфере присутствуют внутренние и внешние факторы и ограничения противоположного действия. Поэтому экономика России в текущем году и в среднесрочной перспективе станет развиваться в зависимости от того, как будут складываться конкретное их взаимодействие и соотношение и, что не менее важно, насколько активной и нацеленной на стимулирование производства окажется политика в центре и на местах.

Согласно прогнозу Минэкономразвития на 2017 г. ожидается рост ВВП на 2,0 % при средней цене на нефть в 45 дол. за баррель (табл. 5). При этом возможен неполный восстановительный рост: прогнозируется не наращивание его, а фактическое затухание с возможным выходом на рост в 3,0–3,5 % после 2020 г. Скажем так: в ближайшие годы с нынешним правительством и предложенной им политикой «экономического чуда» не приходится ожидать. Со всей определенностью можно утверждать, что экономические планы правительства весьма скромны, если не сказать ничтожны, имея в виду сравнение с прогнозами развития мировой экономики (это примерно 3,0 %), а главное — с точки зрения потребности развития и возможностей для этого.

Т а б л и ц а 5

Прогноз Минэкономразвития РФ на 2017–2020 гг. (апрель 2017 г.)

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020
ВВП	-0,2	2,0	1,5	1,5	1,5
Промышленность	1,3	2,0	2,1	2,1	2,0
Инвестиции	-0,9	2,0	2,2	2,0	2,1
Розничный товарооборот	-5,2	1,9	2,6	2,5	2,4
Инфляция	7,1	4,0	4,0	4,0	4,0
Реальные доходы населения	-5,9	1,0	1,5	1,2	1,1
Реальная заработная плата	0,7	1,3	2,7	1,3	1,3
Цена нефти Urals (дол./баррель)	41,7	45,6	40,8	41,6	42,4
Дефицит госбюджета (% к ВВП)	-3,4	-2,0	-1,7	-1,3	-0,8

Какие результаты экономика РФ показала в начале 2017 г.? Итоги двух месяцев скорее указывают не на продолжение роста, а на сценарий стагнации и даже, возможно, на возобновление падения. По ВВП данные отсутствуют, но промышленность за январь — февраль 2017 г. в сравнении с этими же месяцами 2016 г. вновь сократилась на 0,3 %,

розничный оборот упал на 2,5 %. Более оптимистичные данные по реальным доходам — они увеличились на 1,0 %; сельское хозяйство выросло на 0,4 %. Эти цифры говорят о том, что в экономике России сохраняется неустойчивая и неопределенная ситуация. Ее нередко пытаются определить как некую «новую нормальность», хотя ее точнее было бы определять как «новую ненормальность».

В этой связи стоит обратить внимание на то, как сами предприниматели формулируют и ранжируют ключевые ограничения, мешающие экономическому росту. Это, в первую очередь, неопределенность ситуации (55,0 %) и недостаток внутреннего спроса (53,0 %).

В завершающей части своего выступления кратко попытаюсь сформулировать некоторые *рекомендации*, важные для преодоления системных противоречий и ограничений в экономике России. В плане исторического опыта преодоления системных кризисов полезно вспомнить Кейнса, который утверждал, что в таких ситуациях государство вынуждено «брать на себя всё большую ответственность за прямую организацию инвестиций», которую он называл «социализацией инвестиций». Такая позиция вполне реалистична и соответствует установке на приоритетность стимулирования роста производства и занятости. Одновременно она объясняет главный смысл хозяйственного системного перестроения, который требовался в 1930-е гг. и был реализован в последующей модели регулируемой государством рыночной экономики. Можно привести еще одно принципиальное заключение, которое сделал авторитетный последователь кейнсианства Х. Мински. Он еще с большим усердием обосновывал необходимость усмирения финансовой экспансии.

Что говорят о социализации финансов эти ученые?

«...Социализация инвестиций окажется единственным средством, чтобы обеспечить приближение к полной значимости» (Дж. М. Кейнс).

«...Сложное и динамичное устройство самой финансовой системы, такое как оно есть, становится дестабилизирующей силой, порождая глубокие депрессии в условиях нерегулируемого капитализма, поэтому финансы нельзя оставлять на откуп свободным рынкам» (Х. Мински).

По сути, речь идет о возрождении *модели госкапитализма*, т.е. регулируемой и социально ориентированной экономики в обновленном варианте, как она была представлена в кейнсианской теории и осуществлялась на практике после Второй мировой войны. Ее отличительной чертой следует считать большее внимание к формированию и организации функционирования финансовой сферы.

В мировой хозяйственной практике накоплен значительный опыт балансирования двух секторов хозяйства, во всяком случае обеспечивающий более или менее эффективное «укрошение» спекулятивной деятельности и неограниченной экспансии финансов. Подчеркнем, лишь с установлением достаточно жестких рамочных условий, которые действуют относительно финансового капитала, можно рассчитывать на достижение устойчивого и сбалансированного роста с соответствующими благоприятными социальными последствиями. У автора нет возможности подробно анализировать приведенные примеры, поэтому перейдем к примерам реформирования финансовой системы. Среди них:

1) закон Гласса — Стиголла о разграничении функций депозитных и инвестиционных банков (США, 1993–1999 гг.);

2) принудительная специализация и жесткое регулирование КБ (опыт Японии 1960–1980 гг.);

3) исламская банковская модель в софинансировании производства с отказом от процентов;

4) «закон Кейнса — Тобина» — налог на финансовые транзакции;

5) опыт государственного регулирования финансов в СССР;

6) расширение опыта использования проектного финансирования в современной хозяйственной практике.

Подводя итоги, можно утверждать, что для выработки курса на глубокое реформирование финансовой сферы есть уже из чего выбирать. Именно в таком контексте следует трактовать выдвижение программы «социализации финансов».

Сама конструкция социализированной финансовой системы в обычном понимании может рассматриваться в качестве средства установления надежного контроля и регулирования государством финансового посредничества. Не случайно первоначально она была увязана с возникшей потребностью в оперативном антикризисном вмешательстве, с учетом роли избыточной либерализации финансовых рынков в возникновении мирового кризиса.

Особенность и достоинство этого проекта состоят в том, что он предполагает формирование государственно-общественной финансовой системы, но вмонтированной в рыночное хозяйство и предоставляющей финансовые ресурсы и услуги частнопредпринимательскому сектору экономики на рыночной основе с использованием хорошо известных инструментов и с учетом условий хозяйственной деятельности и поставленных целей.

Таким образом, расчищаются спекулятивные завалы и обеспечивается общее оздоровление хозяйственной деятельности, а реализация

данного проекта становится необходимым условием для полномасштабного осуществления программы новой индустриализации страны с последующим развертыванием новой промышленной революции. По существу, речь идет о создании новой модели смешанной экономики как реальной альтернативы господству неолиберальной модели финансового капитализма.

Итак, выдвижение программы социализации финансов имеет принципиальное значение для глубокого реформирования сложившейся хозяйственной модели. Этим обеспечивается возвращение в политику и хозяйственную практику обновленного, и что особенно важно, самостоятельного и альтернативного неолиберализму, социально ориентированного проекта переустройства общества и хозяйства. Реализация данной программы равнозначна выработке стратегии развития на собственной основе, которая на данном этапе приобретает свои конкретные очертания в виде курса на *опережающие* реформы, меняющие сложившуюся общественно-хозяйственную систему России. Она будет способствовать достижению высокого качества экономического развития за счет переориентации на внутренние факторы и опережающий рост обрабатывающего производства и его высокотехнологического сектора в сравнении с общим ростом ВВП.

Библиографический список

1. *Рязанов В. Т.* (Не)Реальный капитализм. Политэкономия кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России. М.: Экономика, 2016.
2. *Рязанов В. Т.* Кейнсианская экономическая теория и политика: возможности и ограничения на современном этапе // Вестник СПбГУ. Сер.: Экономика. 2016. Вып. 2. С. 3–26.
3. *Рязанов В. Т.* Социализация финансов и беспроцентная экономика: варианты и альтернативы нового финансового порядка // Экономист. 2016. № 8. С. 3–23.
4. *Рязанов В. Т.* Циклические и системные причины кризиса в России: роль социализации финансов в их преодолении // Вопросы политической экономики. 2016. № 2. С. 88–106.
5. *Рязанов В. Т.* Возможности и условия преодоления стагнации отечественного хозяйства // Экономист. 2015. № 6. С. 3–19.

Я. П. Силин

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Евразийское экономическое сообщество в условиях формирования новой индустриализации

Аннотация. Раскрываются сущность понятия и исторические особенности формирования Евразийского пространства; рассматривается специфика осуществления стратегического партнерства в современной действительности. Особое внимание уделяется роли Евразийского экономического форума молодежи, который восьмой раз проходит на площадке Уральского государственного экономического университета, в развитии Евразийского пространства.

Ключевые слова: Евразийский экономический форум молодежи; евразийство; международное движение; сотрудничество.

В 2017 г. Уральский государственный экономический университет (УрГЭУ) уже восьмой раз проводит одно из крупнейших в регионе международных мероприятий — Евразийский экономический форум молодежи.

Форум проходит при поддержке Вольного экономического общества России (ВЭО). Девиз VIII Евразийского экономического форума молодежи: «Евразийское пространство: добрососедство и стратегическое партнерство».

Что представляет собой сегодня Евразийское пространство, в чем и с кем должно заключаться стратегическое партнерство?

Немного истории. Евразийство — это сугубо российский философско-политический концепт, который содержит много смыслов и который, в частности, говорит о родстве русскоязычных народов с кочевыми империями степей Евразии. Зародилось оно в российской эмигрантской среде в 20-е годы XX века, обрело «второе дыхание» после развала СССР, и в настоящее время рассматривается как реакция на процессы, происходящие в России и в мире.

Идет поиск новых смыслов! Уместно напомнить, что Государственный герб России сегодня — двуглавый орел, заимствованный у Византийской империи. Иными словами, политика Российского государства — это добрососедство не только со странами Запада, но и Востока. Этот двуглавый символ Великой Державы должен прозорливо смотреть и на Запад, и на Восток и принимать взвешенные решения, прежде всего, в интересах своего народа. Многие годы двуглавый

орел смотрел на Запад, и только в последний период стал вновь обращать свой взор на Восток.

В 1994 г. Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев выдвинул идею превращения стран СНГ в Евразийский союз государств. Идея евразийства из сугубо философской концепции была перенесена в практическую плоскость на уровне государств — в 2001 г. создано Евразийское экономическое сообщество.

В 2012–2015 гг. пять государств — Белоруссия, Казахстан, Россия, Армения и Киргизия — создали на просторах Евразии *единое экономическое пространство* — так называемый общий рынок товаров, услуг и рабочей силы. Возможные кандидаты в члены этого сообщества — Узбекистан и Таджикистан.

Параллельно идет формирование различных молодежных структур. Так, в 2005 г. был учрежден Евразийский союз молодежи; его символ — «Золотая звезда Богородицы на черном или красном фоне».

В 2011 г. заявлено о создании движения «Молодая Евразия». Его символ: «Золотая восьмиконечная звезда на пурпурном фоне».

Государства единого экономического пространства и, в первую очередь, Россия должны отвечать на глобальные вызовы внешней среды, связанные с развертыванием промышленных революций — третьей и четвертой.

В настоящее время вряд ли у кого вызывает сомнение тот факт, что действующая квазилиберально-рыночная модель развития экономики России исчерпала себя.

Президент РФ В. В. Путин, выступая 1 декабря 2016 г. перед членами Совета Федерации и депутатами Государственной Думы, подчеркнул, что следует «запустить масштабную системную программу развития экономики нового технологического поколения. В ее реализации будем опираться на российские компании, научные, исследовательские и инжиниринговые центры страны».

Вольное экономическое общество России тоже будет этому способствовать.

Необходимость выхода на траекторию устойчивого роста требует разработки новой экономической модели развития, основанной на принципах новой индустриализации.

Термин «новая индустриализация» получил распространение в литературе в 1960–1970-е гг. и применялся преимущественно к тем азиатским странам, в которых за последние десятилетия в результате «слишком упорного труда и слишком высокой нормы накопления» произошел качественный и количественный скачок социально-экономического и в первую очередь промышленного развития [1].

Имеются в виду так называемые «азиатские тигры» (Тайвань, Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Малайзия) — страны, в которых темпы развития экономики составляли в среднем более 5 % в год. Они начали выпускать товары, которые никогда раньше не производили, и стали даже их экспортировать в США и в страны Западной Европы. Позднее к этой группе присоединились Казахстан, Узбекистан, Киргизия, Таджикистан, у которых среднегодовые темпы роста промышленности превышают 5 %. Их экспортная продукция идет преимущественно в Китай.

Важнейшим фактором индустриального развития стран ЕАЭС становится мегапроект координации действий и сопряжений государств ЕАЭС с Китайским экономическим поясом Шелкового пути (ЭПШП) (см. рисунок).

Огромные возможности для развития (в случае сопряжения ЕАЭС и ЭПШП) открываются у России, Китая, стран Центральной Азии, а также Ирана, потенциально — у Индии, Южной Кореи и ряда других государств. Для реализации транспортной стыковки стран ЕАЭС с Китаем разработано более 40 проектов на сумму более 30 млрд дол. С их реализацией открывается возможность подключения к мировым рынкам страдающих из-за удаленности от них Западных и Центральных регионов Сибири, обладающих развитой наукой, промышленностью, могучей сырьевой базой. Но мешает почти полное отсутствие меридиональных транспортных путей, соединяющих Сибирь с быстро растущими регионами Китая, с Южной Азией.

Поворот Китая на Запад, в том числе строительство логистических центров, связывающих Китай с Европой и Южной Азией, объективно крайне выгоден и России, поворачивающейся одновременно экономически на Восток. Страны ЕАЭС, в первую очередь Казахстан, стали играть ключевую роль в быстро нарождающемся сообществе Большой Евразии, ведущим экономическим игроком которого становится Китай, подтягивающийся одновременно и к Европе.

В развитии более тесного взаимодействия и сотрудничества стран ЕАЭС всё возрастающее значение приобретает так называемая «мягкая сила». Ключевая роль в этой «мягкой силе» принадлежит молодежи — в частности тем, кто сегодня участвует в нашем Форуме. Именно вы будете определять стратегическое направление развития своих стран и ЕАЭС в целом через 5, 10, 20 лет.

Уральский государственный экономический университет, являясь единственным профильным экономическим вузом на пространстве Большого Урала, вносит свой заметный вклад в развитие добрососедских отношений, в формирование «мягкой силы».



Экономический пояс Шелкового пути

Мы развиваем сотрудничество с профильными экономическими вузами стран СНГ. На сегодняшний день подписаны соглашения с вузами таких стран, как Казахстан, Узбекистан, Азербайджан, Белоруссия и Кыргызстан.

Мы готовы и дальше развивать сотрудничество с представителями других стран в образовательной и научной сферах. С этой целью в 2016–2017 гг. руководство и преподаватели вуза в составе делегаций посетили Республики Казахстан, Киргизия, Азербайджан, Белоруссия, Узбекистан. Уральский государственный экономический университет, в свою очередь, принимал представителей Китая, Чехии, Республики Бенин, Республики Никарагуа, Республики Гвинея-Бисау, Республики Казахстан и других стран.

Хотелось бы подчеркнуть, что визиты делегаций носят практический характер: конференции и встречи приводят к конкретным результатам и созданию новых площадок международного сотрудничества в УрГЭУ. Взаимодействие между университетом и дипломатическими представительствами позволяет привлекать активную молодежь зарубежных стран к участию в образовательных программах УрГЭУ. Мы уже видим практический результат: за последние пять лет количество иностранных студентов, обучающихся в УрГЭУ, выросло в 2,7 раза. Уральский государственный экономический университет осуществляет подготовку кадров для 32 стран мира, в том числе для 11 бывших республик Советского Союза.

В УрГЭУ продолжает работу подготовительный факультет, который реализует предвузовскую подготовку иностранных граждан по дополнительным образовательным программам. В 2016 г. из 20 выпускников факультета 18 решили продолжить свое обучение у нас.

Нельзя не отметить следующий факт: УрГЭУ — единственный уральский вуз, которому доверено развивать Представительство общероссийской Ассоциации иностранных студентов (АИС). В его работе активное участие принимают студенты более 40 стран мира, обучающиеся в вузах Екатеринбурга.

УрГЭУ ведет активную работу с представителями национальных диаспор города. Мы готовы к более широкому и системному взаимодействию с представителями национальных диаспор Армении, Казахстана, Таджикистана, Азербайджана, Узбекистана, Киргизии, Туркмении и, конечно, же братской Украины!

Для развития интереса студентов УрГЭУ к международной деятельности был запущен проект «Час дипломата», в рамках которого в вузе уже выступили генеральные консулы Белоруссии, Азербайджана, Венгрии, Китая и др. Наши студенты активно участвуют в между-

народных программах, и 2016 г. в очередной раз продемонстрировал это. В настоящее время 10 студентов УрГЭУ обучаются в зарубежных вузах-партнерах.

Перед нашей страной, а значит, и перед молодежью сформулирован вызов — осуществить технологический рывок, перевести экономику на рельсы пятого и шестого технологического укладов или навсегда остаться на обочине пути, по которому двигаются развитые государства.

Поэтому развертывание новой индустриализации требует от России новых подходов к повышению уровня и качества профессиональной подготовки кадров.

Начал развеиваться миф о перепроизводстве кадров в сфере экономики. Кадровый дефицит будет нарастать! Следует отметить, что сегодня озабочены проблемой дефицита высокопрофессиональных кадров в различных сферах экономики как государства Запада, так и особенно страны Востока. Это связано с развертыванием третьей и уже четвертой промышленных революций, требующих многотысячной армии специалистов, разбирающихся в технологиях будущего, в частности в цифровых, так называемых сквозных, технологиях, которые определяют облик всех сфер жизни общества. Проходит время так называемых «эффективных менеджеров», которые руководили предприятиями, не владея азами той или иной производственной технологии. До недавнего времени мы, в основном, готовили не высококлассного специалиста, не производителя, генератора идей и инвестора инноваций, а квалифицированного специалиста-потребителя, способного потреблять, эксплуатировать чужие идеи и технологии. В связи с этим вспоминаются слова бывшего министра образования РФ А. А. Фурсенко, который в 2004 г. говорил следующее: «Недостатком советской системы образования была попытка формирования человека-творца, а сейчас наша задача заключается в том, чтобы вырастить квалифицированного потребителя» [2].

В настоящее время чрезвычайно важной становится подготовка специалистов в области информационно-коммуникационных технологий. В экономике эти специалисты нужны не меньше, чем экономисты, финансисты, менеджеры. Изменяясь, мир уже в ближайшие годы (5–7–10 лет) изменит содержание и смысл целого ряда востребованных сегодня профессий, а какие-то уйдут в небытие. К этому надо быть готовыми!

Становится понятным, что нужны также специалисты по плановому ведению хозяйства. Джон Гэлбрейт в своей книге «Новое индустриальное общество» еще 50 лет тому назад писал: «...чем сложнее

становится техника, тем выше необходимость планирования». Исходным основанием (субъектом) планирования становится предприятие, компания. Планирование оказывает все более активное влияние на спрос, ценообразование, сбережение, инновации, на развитие городов и регионов.

Дорогие друзья, коллеги, гости!

У вас — участников и гостей VIII Евразийского экономического форума молодежи есть уникальная возможность обсудить актуальные направления развития экономики стран Евразийского пространства, предложить собственные варианты решения назревших проблем, представить на суд экспертов и защитить свои идеи. Надеюсь, что тематика Форума, конкурсы и открытые лекции вдохновят вас на новые открытия и исследования, и спустя пару лет мы увидим вас в качестве аспирантов, преподавателей и докторантов нашего вуза.

Библиографический список

1. *Krugman P.* The Myth of Asia's Miracle // *Foreign Affairs*. 1994. Vol. 73, No. 6. P. 62–78.

2. Фурсенко честно рассказал о целях реформы образования. URL: <http://www.pravda-tv.ru/2012/04/19/14237/14237>.

ОТКРЫТЫЕ ЛЕКЦИИ
ЭКСПЕРТОВ



К. А. Алымбеков

Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова
(Бишкек, Кыргызская Республика)

Проблемы и задачи подготовки специалистов для системы обеспечения качества Кыргызской Республики

Аннотация. Рассматриваются проблемные вопросы подготовки специалистов для системы обеспечения качества в Кыргызской Республике. Отмечается, что членство Республики в Евразийском экономическом союзе требует безотлагательного решения возникших проблем и задач, без чего возможности страны по поставке на рынок ЕАЭС товаров высокого качества и безопасности в соответствии с требованиями технических регламентов этой организации не будут в полной мере реализованы.

Ключевые слова: кадры; профильный специалист; система обеспечения качества; товары; экспорт; импорт; пищевые продукты; контроль качества; экспертиза качества.

За годы суверенного развития Кыргызская Республика, как и другие постсоветские республики, испытывала в вопросах подготовки кадров в целом и с высшим образованием в частности немало проблем и трудностей.

К числу сфер, имеющих значительные проблемы в подготовке профессиональных кадров с базовым образованием, относится и система обеспечения качества в стране. В современных условиях общемировой глобализации, международной интеграции, развития многовекторной политики и регионального сотрудничества важным критерием оценки состоятельности государства является показатель «качество жизни». Поэтому ряд международных организаций, в том числе под эгидой ООН и ее профильных комитетов и комиссий (ЮНКТАД, ЮНЕСКО, ЮНИСЕФ, ФАО/ВОЗ и др.), проводят ежегодные рейтинги стран по этому критерию.

При определении уровня качества жизни населения за основополагающий ориентир принята количественная и качественная удовлетворенность населения страны потребительскими товарами и, в первую очередь, продовольственными продуктами.

Анализ статистических данных последних трех лет (2013–2015 гг.) показывает, что по объему производства основных видов продовольствия в Республике наметилась положительная тенденция, т.е. наблюдается определенный рост [1]. Однако ни по одной группе продовольственных продуктов еще не достигнут уровень самообеспечен-

ности, вследствие чего страна вынуждена импортировать до 70–75 % продовольствия из зарубежных стран. Такое положение противоречит политике обеспечения продовольственной безопасности, согласно которой предел обеспеченности отечественными продуктами питания должен быть не ниже 60–70 % [2].

Вместе с тем имеются новые сведения о том, что доля населения, испытывающего недоедание, снизилась с 28 % в 2010-м до 7 % в 2015 г., а количество людей, страдающих от избыточной массы тела, выросло до 25 %. Одной из главных причин такого парадоксального положения является частое потребление относительно дешевых, а следовательно, низкого качества продуктов питания, завозимых в основном по импорту.

Возникает риторический вопрос о некоем росте доли производимой на предприятиях и реализуемой на рынке продовольственной продукции с низкой градацией качества и, значит, о существовании системы контроля и оценки качества товаров в стране.

Прежде чем получить ответ на эти вопросы, необходимо отметить, что в современном Кыргызстане система обеспечения качества в целом переживает кризисный период, обусловленный следующими факторами:

в связи с производством пищевых продуктов исключительно на предприятиях частного предпринимательства, пользующегося по законодательству свободой действий, система контроля качества почти перестала на них распространяться;

многие виды пищевых продуктов не подлежат обязательному подтверждению соответствия или сертификации;

внедряемые в производство технические регламенты предусматривают соблюдение перерабатывающими предприятиями требований в основном по показателям безопасности;

принцип добровольного декларирования сведений о ветеринарном и фитосанитарном состоянии сельскохозяйственного сырья и пищевых продуктов не всегда соблюдается в требуемом формате;

в системе торговли и общественного питания фактически упразднен товароведческий контроль качества поступившего, хранимого, перевозимого и реализуемого товара;

в сфере производства и торговли продовольственными продуктами образовался сегмент «недобросовестный бизнес», следствием чего стало появление многочисленных фактов реализации фальсифицированных, контрафактных и не идентифицированных товаров;

при производственных предприятиях и территориальных органах обеспечения качества не функционируют испытательные лаборатории, оборудованные современными аналитическими приборами;

отсутствует единый межведомственный орган по обеспечению качества продукции и услуг в масштабе всей Республики;

до неузнаваемости нивелированы роль и функции государственной системы технического регулирования, стандартизации, метрологии, сертификации и подтверждения соответствия качества товаров, что крайне отрицательно повлияло на основополагающие принципы обеспечения качества пищевых продуктов.

В свою очередь, эти факторы привели к неостребованности специалистов ряда направлений, имеющих базовое, в том числе товароведческое, образование, призванных осуществлять свою деятельность для целей обеспечения качества товаров на всей цепочке их продвижения — от полей и ферм до прилавка и стола потребителей.

В настоящее время, благодаря членству Кыргызстана в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), для разрешения отмеченных выше проблем возникли новые благоприятные условия. К тому же с 12 августа 2017 г. для Кыргызской Республики истекает двухгодичный адаптационный период, предполагавший завершение программных мероприятий по переводу торгово-экономических отношений со странами-участницами на новый уровень в соответствии с документами, принятыми Евразийским экономическим комитетом (ЕЭК) и Высшим экономическим советом ЕАЭС.

На Евразийском рынке Кыргызстан позиционирует в основном сельскохозяйственное сырье и пищевые продукты. Это обстоятельство обусловлено тем, что исторически Республика развивалась как аграрная страна, поскольку природно-климатические условия, национальные традиции и хозяйственно-бытовой уклад жизни народа способствовали развитию преимущественно этой отрасли экономики. По прогнозам, рассчитываемым в соответствии с разрабатываемой новой Программой устойчивого развития страны на период до 2040 г., агропромышленная индустрия остается, как и прежде, приоритетным, бюджетообразующим и экспортоориентированным сегментом экономики. Эта функция выполнима при условии, что поставляемые на рынок ЕАЭС сельскохозяйственное сырье и пищевая продукция из Кыргызстана, как и из других стран, будут отвечать требованиям действующих технических регламентов ЕАЭС (ТС).

В настоящее время фермерское и пищеперерабатывающее предпринимательство в Кыргызстане стало повсеместно развиваться. Но проблема состоит в определении соответствия или несоответствия вы-

пускаемой ими продовольственной продукции требованиям как технических регламентов ЕАЭС, так и национальных стандартов страны. По этой причине на начало 2017 г. Россельхознадзор предоставил квоту на поставку в Российскую Федерацию молочных и мясных продуктов только 17 предприятиям Республики. В то же время немалая часть плодоовощной продукции (томаты, яблоки, груши, овощная зелень, бахчевые и др.) возвращается с границ Казахстана и России кыргызстанским товаропроизводителям. Основной причиной возвратов является отсутствие документов, подтверждающих соответствие качества вывозимых товаров условиям межгосударственных поставок.

Следует указать главные причины возникновения таких ситуаций — отсутствие специалистов, способных осуществлять контроль качества пищевой продукции на всех стадиях ее производства, а также профессиональная безграмотность в вопросах обеспечения качества работников производственных и торговых предприятий. Такая же проблема существует и при комплектовании персонала испытательных лабораторий специалистами, имеющими квалификацию по проведению экспертизы, контроля качества и безопасности. Так, в 2016 г. в городах Бишкек и Ош введены в действие испытательные лаборатории по выдаче соответствующих документов о качестве продовольственных товаров, поставляемых на рынок ЕАЭС. Но для работы в таких лабораториях привлекаются сотрудники, не имеющие базовой квалификации, а прошедшие краткосрочные курсы переподготовки. Необходимо отметить, что в 2017 г. будут сданы в эксплуатацию еще четыре испытательные лаборатории в трех областях Республики. Следовательно, одновременно должны быть решены проблемы по подготовке специалистов, способных квалифицированно проводить исследования, экспертизу и контроль качества не только экспортируемой, но и импортной продукции.

В подготовке специалистов с лучшей профессиональной компетенцией в области обеспечения качества продукции и услуг важное значение имеют технические и нормативные основы преподавания дисциплин. Такой подход успешно применяется в процессе обучения студентов товароведных и технологических специальностей ряда российских университетов [3].

Что касается кыргызстанских вузов, то, с учетом реальной потребности системы обеспечения качества страны в соответствующих квалифицированных кадрах, в программы обучения по профилям «Товароведение и товарная экспертиза», «Товарный менеджмент», «Тамовенная экспертиза», «Управления качеством», «Стандартизация и сертификация» и др. целесообразно было бы ввести дисциплины или

курсы, развивающие компетентность будущих специалистов по теории и практике эволюции качества продукции от производства до ее поставки на рынок.

Потребность системы обеспечения качества страны в компетентных специалистах обусловлена еще одним обстоятельством. Дело в том, что Европейским союзом с 27 января 2016 г. Кыргызстану предоставлен в рамках программы Всеобщей схемы преференций (ВСП+) статус страны, имеющей льготный таможенный тариф на поставку ряда наименований продовольственных товаров. Однако и в этом случае из-за нехватки специалистов, способных грамотно вести политику качества, предусмотренную этой программой, поставки товаров в страны Евросоюза пока еще не начаты, а подготовлены документы по качеству только на три вида продуктов — мед, грецкий орех и фасоль.

Помимо всего изложенного, в последнее время все более усложняются рецептура, состав и технология производства пищевых продуктов. Из года в год увеличивается доля реализуемых продуктов, полученных с использованием ГМО, твердых жиров растительного происхождения, пищевых консервантов, синтетических обогатителей и др. В результате проведение требуемых анализов их качества и безопасности становится все более трудным делом.

Приведенные факты подтверждают необходимость кардинального пересмотра политики подготовки специалистов высшей квалификации для системы обеспечения качества товаров, реализуемых на внутреннем рынке Кыргызстана и поставляемых на рынок стран ЕАЭС. Для решения этой задачи в Кыргызском экономическом университете началась реализация ряда программ, разработанных с учетом национальных традиций на основе собственных многолетних исследований [4], а также изучения достижений и опыта профильных университетов Российской Федерации, в том числе Уральского государственного экономического университета.

Библиографический список

1. *Кыргызстан* в цифрах: стат. сб. Бишкек: Нацстатком, 2015.
2. *Жаилов Ж. С.* Развитие аграрного сектора Кыргызской Республики перед вхождением в Таможенный союз // Вестник КЭУ. 2014. № 3(30). С. 38–41.
3. *Черпаков В. С., Любимова О. В.* Нормативное образование и технические знания // Высшее образование сегодня. 2010. № 4. С. 42–44.
4. *Камчыбеков Т. К., Алымбеков К. А.* В авангарде реформ высшего образования // Высшее образование Кыргызской Республики. 2015. № 4(30). С. 4–8.

А. Б. Анкудинов, О. В. Лебедев
Казанский федеральный университет
(Казань),
Университет Иннополис
(Иннополис)

Санкции и волатильность финансовых индикаторов

Аннотация. В статье приведен анализ доходности индекса ММВБ и его отраслевых компонентов в пред- и постсанкционный периоды. Результаты показывают, что практически для всех индексов имеет место статистически значимое повышение волатильности. Однако прямой вклад санкций в повышение частоты и магнитуды экстремальных выбросов не очевиден; существенное воздействие на последние могли оказать повышение страновых рисков по причине геополитической напряженности и волатильность на нефтяном рынке.

Ключевые слова: санкции; финансовый рынок; экстремальные изменения; фондовый рынок.

Российский финансовый рынок высокочувствителен к множеству различных внутренних и внешних шоков, что находит отражение в его более высокой волатильности даже по сравнению с рынками многих развивающихся стран [1]. Западные санкции могут рассматриваться как один из таких шоков, способных генерировать экстремальные изменения цен на финансовые активы как по причине прямого ограничительного воздействия на отдельные компании, так и по причине повышения странового риска. В данной статье предпринята попытка оценить потенциальный эффект санкций в отношении повышения общей волатильности на российском фондовом рынке и их способность генерировать экстремальные изменения цен.

Вообще, санкционное давление может быть разделено на несколько этапов в зависимости от силы их потенциального эффекта: дипломатические шаги (такие, как приостановка совместных проектов, консультаций, исключение из международных организаций и др.), меры против индивидуальных лиц и компаний (запрет на въезд, замораживание активов, кредитные ограничения), секторальные санкции (торговые, финансовые ограничения, запрет на продажу технологий). После крымского кризиса 2014 г. все данные шаги были предприняты Западом против России.

Хотя с начала ввода санкций уже прошло некоторое время, в литературе представлено относительно небольшое количество исследований, направленных на количественную оценку эффекта санкционных

мер. При этом подобные оценки в имеющихся работах значительно разнятся. Так, эксперты ЦБ РФ оценили снижение ВВП на 0,5 % в течение первого года и на 0,6 % в течение второго года [3]. В отчете IMF эффект от санкций оценивается как потеря 1–1,5 % ВВП [7]. Е. Гурвич и И. Прилепский [2] оценивают снижение ВВП за период санкций с 2014 по 2017 г. в 2,4 % по сравнению с гипотетическим сценарием без санкций. Сопоставляя оценки, можно видеть некоторую их «смещенность» в отношении эффекта санкций в случаях, если это оценки официальных лиц как в России, так и на Западе. Также в медийном пространстве часто появляются цифры, политически ангажированные и вовсе не подкрепленные статистическим анализом.

М. Хоффманн и М. Ньюкирк [6], исследовавшие влияние санкций на российский фондовый рынок, заключают, что политическая эскалация транслируется в более низкие цены на финансовые активы (эскалация конфликта на Украине была оценена в вариацию приблизительно 6,5 % доходности на фондовом рынке). Также имеются свидетельства того, что российский рынок акций претерпел «расщепление» (30–50 %-е сокращение в коррелированности) с основными фондовыми рынками после того, как были введены санкции [4]. К. Дрегер с соавторами [5] оценивают влияние санкций на курс рубля и приходят к выводу, что только неожиданные санкции имели значимый эффект; вообще же главным фактором динамики курса рубля выступают цены на нефть.

В нашей работе мы анализировали поведение индекса ММБВ и его отраслевых компонентов: MICEXO&G (Oil & Gas), MICEXPWR (Electric Utilities), MICEXTLC (Telecommunication), MICEXM&M (Metals and Mining), MICEXMNF (Manufacturing), MICEXFNL (Financials), MICEXCGS (Consumer & Retail), MICEXCHM (Chemicals). Анализировались часовые доходности за период с 1 января 2010 г. до 1 июля 2016 г. Доходности рассчитывались на основе котировок, которые были экспортированы с помощью информационного ресурса инвестиционной компании «Финам». Стартовой точкой санкционного периода был выбран март 2014 г., поскольку в данном месяце были введены первые антироссийские санкции.

Ниже приведена сводная статистика экстремальных значений доходности фондовых индексов в пред- и постсанкционный периоды. Как видно из таблицы, свидетельства повышенной волатильности (если судить по точечным оценкам стандартного отклонения) после введения санкций имеются для всех индексов. Для того чтобы ослабить влияние экстремальных выбросов на оценки, мы сравнили 95 % бутстрап доверительные интервалы стандартного отклонения.

Сводная статистика

Индекс	Min (%)	Max (%)	p1 (%)	p99 (%)	Mean (%)	S. D. (%)	95 % CI for S.D.	Skew (s.e.)	Kurt (s.e.)	KS (p-value)
Предсанкционный период (1 января 2010 г. — 1 марта 2014 г., $N = 9\,451$)										
MICEX	-4,95	3,49	-1,21	1,12	0,001n	0,400	(0,387; 0,413)	-0,52 (0,25)	14,63 (1,88)	
MICEXO&G	-4,90	3,59	-1,32	1,20	0,004n	0,446	(0,431; 0,460)	-0,34 (0,19)	10,71 (1,16)	
MICEXPWR	-4,95	4,61	-1,47	1,44	-0,009	0,507	(0,488; 0,525)	-0,51 (0,23)	13,97 (1,46)	
MICEXTLC	-4,77	4,51	-1,26	1,21	0,002n	0,443	(0,424; 0,461)	-0,55n (0,33)	17,15 (2,08)	
MICEXM&M	-5,09	5,18	-1,47	1,32	-0,004n	0,503	(0,485; 0,521)	-0,30n (0,25)	13,67 (1,47)	
MICEXMNF	-6,15	6,06	-1,38	1,62	0,001n	0,531	(0,507; 0,555)	-0,14n (0,40)	21,40 (2,63)	
MICXFNL	-4,60	4,94	-1,26	1,21	0,000n	0,469	(0,424; 0,461)	-0,55n (0,32)	17,15 (2,28)	
MICEXCGS	-4,83	4,68	-1,12	1,05	0,006	0,400	(0,382; 0,417)	0,62n (0,37)	19,69 (2,65)	
MICEXCHM	-4,47	4,21	-1,28	1,25	0,005n	0,445	(0,426; 0,464)	-0,57 (0,33)	19,11 (1,47)	
Постсанкционный период (1 марта 2014 г. — 1 июля 2016 г., $N = 4\,628$)										
MICEX	-9,48	6,90	-1,23	1,28	0,006n	0,496	(0,454; 0,538)	-1,16n (1,21)	45,61 (19,05)	0,000
MICEXO&G	-6,89	6,88	-1,41	1,53	0,009n	0,549	(0,513; 0,584)	0,09n (0,67)	20,71 (5,68)	0,000
MICEXPWR	-12,72	24,65	-1,19	1,32	0,010n	0,626	(0,420; 0,832)	1,35n (1,94)	58,19 (24,21)	0,002
MICEXTLC	-10,75	8,37	-1,71	1,63	-0,002n	0,639	(0,581; 0,698)	-1,07n (1,16)	41,18 (12,63)	0,000
MICEXM&M	-8,82	9,68	-1,26	1,36	0,015	0,538	(0,494; 0,602)	0,68n (1,91)	69,19 (17,47)	0,175
MICEXMNF	-10,01	5,32	-1,62	1,84	-0,001n	0,624	(0,572; 0,676)	-0,94n (1,01)	35,85 (12,49)	0,000
MICXFNL	-12,99	17,52	-1,71	1,63	0,011n	0,657	(0,580; 0,699)	-1,08n (1,07)	41,18 (12,47)	0,000
MICEXCGS	-10,08	3,86	-1,32	1,40	0,005n	0,502	(0,456; 0,549)	-1,71n (1,43)	43,24 (25,08)	0,000
MICEXCHM	-9,27	3,95	-1,32	1,40	0,017	0,490	(0,449; 0,531)	-1,25n (1,26)	36,02 (20,85)	0,000

Примечание. Представлена сводная статистика экстремальных значений часовой доходности фондовых индексов в пред- и постсанкционный периоды: MICEX, MICEXO&G (Oil & Gas), MICEXPWR (Electric Utilities), MICEXTLC (Telecommunication), MICEXM&M (Metals and Mining), MICEXMNF (Manufacturing), MICXFNL (Financials), MICEXCGS (Consumer & Retail), MICEXCHM (Chemicals). Приведены минимальные (Min) и максимальные значения (Max), 1 и 99 %-е перцентили (p1, p99), среднее (Mean), стандартное отклонение (St.D.), асимметрия (Skew), коэффициент эксцесса (Kurtosis). В скобках — бутстрап стандартные ошибки (s.e.). Также на основе бутстрап стандартных ошибок был оценен уровень значимости всех оценок: n указывает на незначимость оценки ($p\text{-value} \geq 0,1$). В рамках процедуры бутстрапирования использовали тысячу повторений. Приводятся результаты теста Колмогорова — Смирнова (KS) на равенство распределения доходностей в пред- и постсанкционный периоды.

Для всех индексов, за исключением Electric Utilities, Metals & Mining, Chemicals, в постсанкционный период наблюдается статистически значимое повышение волатильности (доверительные интервалы не пересекаются).

Схожие результаты показывает анализ максимальных и минимальных значений; в постсанкционный период почти все индексы характеризовались большими по амплитуде экстремальными выбросами как в левом, так и в правом хвосте. При этом минимальные значения доходности в постсанкционный период приблизительно в два раза меньше минимальных значений в предкризисный период для всех индексов. Максимальные значения в постсанкционный период также в целом выше, но на несколько меньшую величину. Аналогичные выводы могут быть сделаны на основе сравнения оценок 1 % и 99 % перцентилей. Для всех индексов, за исключением Electric Utilities, Metals & Mining, в постсанкционный период наблюдались большие по величине экстремальные изменения (как отрицательные, так и положительные) котировок. Оценки же средней доходности в целом ненадежны.

Нами получены оценки коэффициента эксцесса и асимметрии (вместе с их стандартными ошибками) распределения доходности. Коэффициент эксцесса значительно выше 3, что говорит о неадекватности нормального распределения в описании доходности. Некоторые признаки большей тяжелохвостности в постсанкционный период для всех индексов предоставляют более высокие точечные оценки эксцесса (однако и разброс оценок выше, о чем свидетельствуют их стандартные ошибки). Также мы не находим надежных свидетельств асимметрии отрицательных и положительных изменений цен на акции. Оценки асимметрии статистически незначимы практически для всех индексов, хотя в целом и отрицательны. Существенные изменения в распределении доходностей в постсанкционный период по сравнению с предсанкционным также демонстрируют результаты теста Колмогорова — Смирнова.

Графический анализ приводит к таким же выводам. Рисунок 1 демонстрирует распределение тяжелохвостных выбросов (более 3 стандартных отклонений) часовых абсолютных нормализованных доходностей отраслевых индексов в пред- и постсанкционный период. Почти для всех отраслевых индексов четко фиксируется увеличение частоты экстремальных выбросов (особенно для выбросов более 6 стандартных отклонений).

На рис. 2 приведены квантиль-квантиль графики распределений доходности рассматриваемых индексов в пред- и постсанкционный периоды. Опять видны отчетливые признаки увеличения тяжелохвост-

ности в постсанкционный период. Наблюдается характерная для тяжелохвостных распределений кривая, описывающая распределение доходности в постсанкционный по сравнению с распределением доходности в предсанкционный период, в форме \smile .

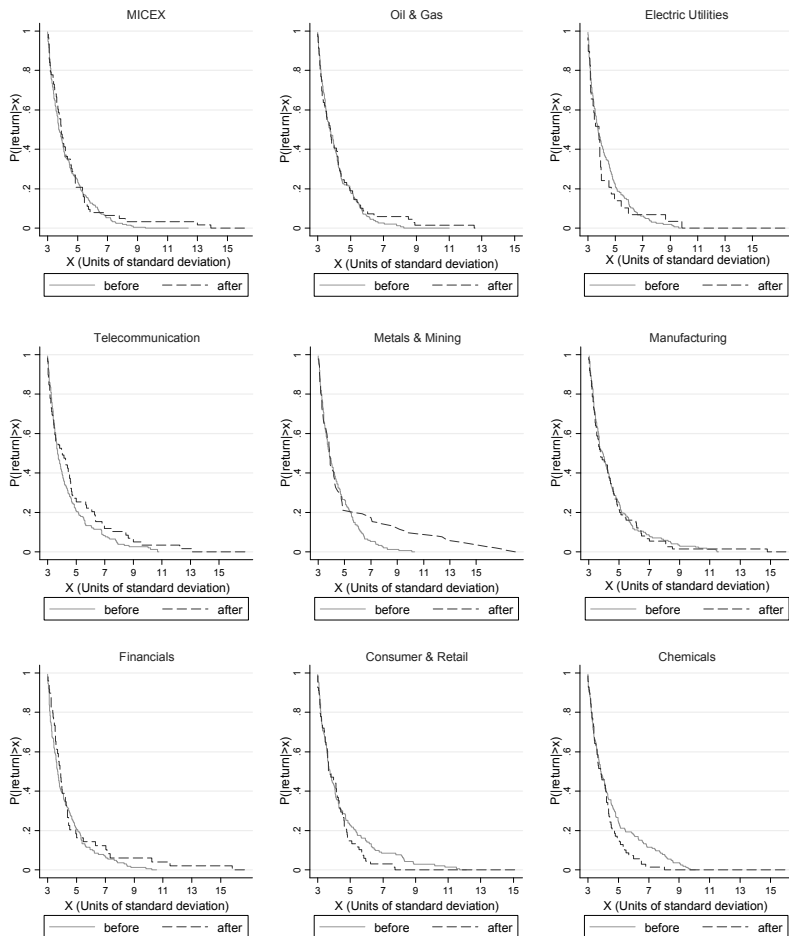


Рис. 1. Распределение тяжелохвостных выбросов часовых абсолютных нормализованных доходностей отраслевых индексов в пред- и постсанкционный периоды. Функция распределения дается только для подвыборки изменений, превышающих 3 стандартных отклонения

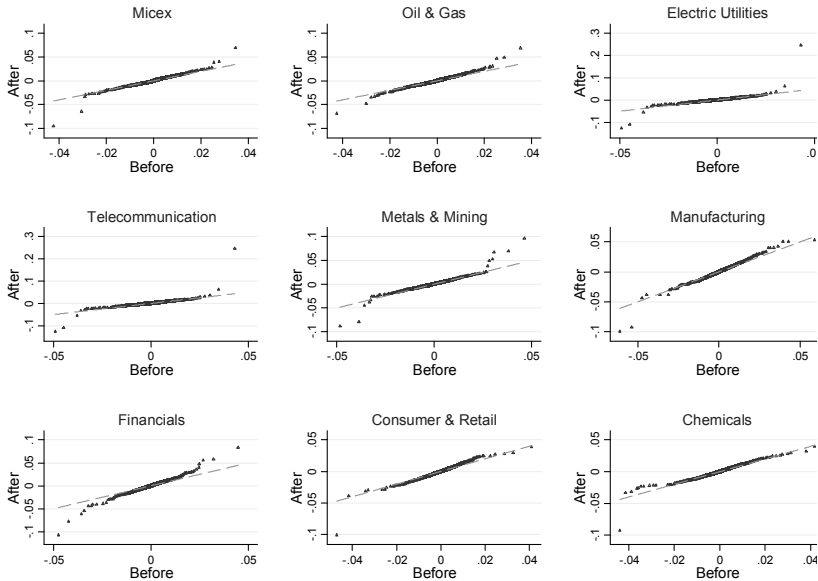


Рис. 2. Квантиль-квантиль графики распределения часовой доходности отраслевых индексов в пред- и постсанкционный периоды

Однако мы не можем с уверенностью связывать данное повышение тяжелохвостности с введением санкций. Если бы санкции имели решающее, прямое значение, то мы должны были фиксировать наибольшее утяжеление хвостов для индексов Oil & Gas, Financials, на компании которых были наложены секторальные санкции. Действительно, по данным индексам есть некоторые свидетельства повышения вероятности экстремальных выбросов, однако такие же свидетельства есть и по отраслевым индексам, компании которых не попали в санкционные листы. Кроме того, на данный период пришлось значительное снижение цен на нефть, с динамикой которых российский рынок тесно коррелирован. Вычленить же эффект самих санкций непросто: если в марте 2014 г. санкции носили адресный характер против отдельных лиц, то секторальные санкции были введены в конце июля; на этот же период пришелся спад нефтяных цен.

По результатам проведенного анализа можно заключить, что практически для всех отраслевых индексов наблюдается статистически значимое повышение волатильности. Однако мы не можем с уверенностью ассоциировать увеличение волатильности с санкциями; суще-

ственное воздействие могли оказать повышение страновых рисков по причине геополитической напряженности и волатильность цен на нефтяном рынке. Рост же волатильности может иметь ряд серьезных последствий для управления и экономического моделирования.

Библиографический список

1. Анкудинов А. Б., Ибрагимов Р. М., Лебедев О. В. Экстремальные колебания российского фондового рынка и их последствия для управления и экономического моделирования // Прикладная эконометрика. 2017. № 1(45). С. 75–83.
2. Гурвич Е., Прилепский И. Как обеспечить внешнюю устойчивость российской экономики // Вопросы экономики. 2013. № 9. С. 4–39.
3. Синяков А., Ройтман А., Селезнев С. Динамика потенциального ВВП России после нефтяного шока: роль сильного изменения относительных цен и структурных жесткостей. М.: Банк России, 2015.
4. Castagneto-Gissey G., Nivorozhkin E. No contagion from Russia toward global equity markets after the 2014 international sanctions // Economic Analysis and Policy. 2016. № 52. P. 79–98.
5. Dreger C., Kholodilin K. A., Ulbricht D., Fidrmuc J. Between the hammer and the anvil: The impact of economic sanctions and oil prices on Russia's ruble // Journal of Comparative Economics. 2016. № 2(44). P. 295–308.
6. Hoffmann M., Neuenkirch M. The pro-Russian conflict and its impact on stock returns in Russia and the Ukraine // International Economics and Economic Policy. 2017. № 1(14). P. 61–73.
7. IMF. Russian Federation: 2015 article IV consultation — Press release; and staff report. IMF Country Report. 15/211. 2015.

А. Г. Дементьева

Московский государственный институт международных отношений
(университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации
(Москва)

Российский корпоративный сектор после введения санкций западными странами

Аннотация. В статье исследуется состояние и развитие российского корпоративного сектора до и после введения санкций 2014 г. Особое внимание уделяется современным особенностям российских акционерных компаний. Анализируются проблемы регулирования корпоративного сектора в России на современном этапе.

Ключевые слова: российский корпоративный сектор; санкции; акционерная компания; первичное размещение акций; фондовый рынок; капитализация российских компаний; государственное регулирование; инновационная экономика.

Развитие российской экономики, активная приватизация предприятий и становление системы регулирования корпоративного сектора в конце 1990-х гг. привели к формированию рыночно ориентированного корпоративного сектора и становлению института наемных управляющих. Российские акционерные компании получили достаточно высокую степень свободы в реализации корпоративных объединений, формировании связанных экономическими интересами фирм и предприятий, в том числе крупных промышленных и промышленно-торговых акционерных компаний, финансово-промышленных групп, холдинговых и международных компаний. Введение в 2014 г. ведущими западными странами санкций в отношении российской экономики и создание условий международной изоляции России порождает проблемы и целый ряд негативных последствий для российского корпоративного сектора. Вместе с тем это создает новые стимулы и возможности для российского бизнеса [2; 3].

Первая публичная компания в нашей стране в постсоветский период появилась в 1996 г. после размещения АДР¹ ОАО «Вымпелком» на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE). С 2002 г. начались размещения на российских фондовых биржах РТС и ММВБ. В этот период

¹ АДР — американская депозитарная расписка, свободно обращающаяся на американском фондовом рынке: производная ценная бумага на акции иностранной компании, депонированные в американском банке-депозитарии.

стратегии компаний по привлечению ресурсов на фондовом рынке состояли, в основном, в размещении корпоративных еврооблигаций. В 2000-е гг. их выпустили около 170 эмитентов.

Российский фондовый рынок начал активно развиваться после принятия в 2006 г. постановления ФСФР¹, обязывающего размещать в ходе IPO 30 % акций на внутреннем рынке. Российские биржевые площадки стали более привлекательными для отечественного бизнеса. В этот же период наблюдался рост публичного размещения акций на зарубежных фондовых рынках. При этом доля стоимости акций, обращающихся на зарубежных площадках, была выше, чем внутри страны. Из примерно 80 компаний, осуществивших в период до 2008 г. IPO или вторичное размещение (SPO), 2/3 вышли на зарубежные площадки [4]; при проведении первичного размещения акций доминировала Лондонская фондовая биржа.

Глобальный кризис 2008 г. серьезно затронул российскую экономику и, соответственно, российский корпоративный сектор. Характерной чертой кризиса явилось активное участие государства и контролируемых им хозяйствующих субъектов в процессе перераспределения собственности. Государство еще более усилило свою роль в экономике страны путем выделения финансовых средств, увеличив при этом свою долю в корпоративном секторе.

В 2010 г. наметилась тенденция восстановления фондового рынка (рис. 1), и многие российские компании стали проводить IPO. Самым крупным размещением акций российской компании стало IPO «Русала», проведенное в Гонконге, в результате которого было привлечено 2,2 млрд дол. [7].

Количественный объем (26 размещений) в 2010 г. равен максимальному значению за все время существования российского рынка IPO/SPO/PO (в 2007 г.), а стоимостной (6,7 млрд дол.) можно сопоставить с 2005 г.²

За период 2010 г. — начало 2014 г. было проведено более 30 размещений на российском и зарубежном фондовых рынках. За период 2005–2014 гг. наибольшее количество размещений было осуществлено

¹ *Об утверждении Положения о порядке выдачи Федеральной службой по финансовым рынкам разрешения на размещение и (или) обращение эмиссионных ценных бумаг российских эмитентов за пределами Российской Федерации: приказ ФСФР от 12 января 2006 г. № 06-5/пз-н. URL: <http://base.garant.ru/12145165>.*

² *Публичные размещения в России: с надеждой на рост. URL: http://www.offering.ru/market/placement/review/review_34.html.*

компаниями металлургической и горнодобывающей отраслей (15), нефтегазовой (14) и финансовыми компаниями (14)¹.

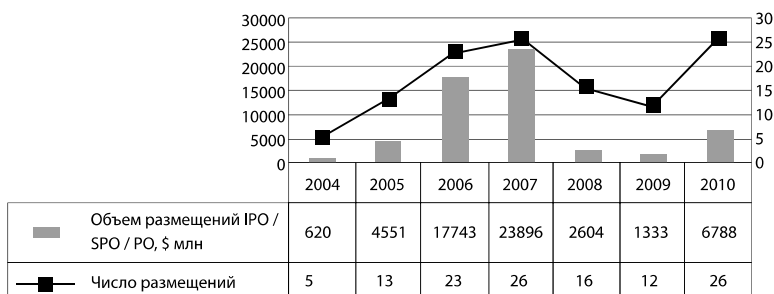


Рис 1. Динамика объема привлеченных финансовых ресурсов с помощью публичных размещений и число размещений в 2004–2010 гг. [6, с. 114]

Начиная с 2014 г. по настоящее время санкции западных стран и нестабильность нефтяного рынка сдерживают российские компании от выхода на биржевые площадки, целый ряд компаний ушел с фондовых рынков, другие предпочли отложить свои IPO. Сложное финансовое положение российских эмитентов в 2014 г. вызвало уход ряда компаний из листинга и на иностранных биржах. Так, на Лондонской фондовой бирже провели делистинг российские девелоперские компании — «Галс-Девелопмент» и Rose Group [1].

Однако, несмотря на сложную экономическую и политическую ситуацию, нескольким российским компаниям удалось привлечь капитал. Так, в 2015 г. успешные IPO провели: ОВК — ведущий российский производитель грузовых вагонов, Московский кредитный банк, «ТНС энерго». Всего за период 2014–2015 гг. на Московской бирже было проведено 14 размещений IPO/SPO², это свидетельствует о том, что интерес инвесторов к российским активам сохранился. Однако уровень капитализации российских компаний в 2014 г. уменьшился почти в два раза (до 517 млрд дол.) по сравнению с 2013 г., что оказалось меньше стоимости крупнейшей компании мира Apple Inc. (724,7 млрд дол.)³.

По данным Национальной ассоциации участников фондового рынка, на фондовых биржах количество публичных акционерных ком-

¹ Обзор IPO российских компаний за 2005–2014 гг. / PwC. URL: <http://www.pwc.ru/capital-markets>.

² Перспективы проведения IPO в текущей рыночной конъюнктуре. URL: http://www.ifru.ru/workdir/files/File/25_11_2015/2.pdf.

³ Рейтинги FT Global 500 2015 г. URL: <https://www.ft.com/ft500>.

паний в 2016 г. по сравнению с 2015 г. сократилось почти на 15 % (с 26 870 до 23 041)¹, из них менее 1 % представлено на биржевых площадках. При этом количество эмитентов акций, представленных на российском фондовом рынке, сократилось с 254 в 2015 г. до 246 компаний в 2016 г.² Первичные публичные размещения акций российских эмитентов в 2016 г. в первой половине года не проводились; во второй половине года IPO провели компании «РуссНефть» (капитализация 2,7 млрд дол. и «Будущее» (капитализация 981 млн дол.)³. На 2017 г. запланирована продажа ряда пакетов госкомпаний.

Количество эмитентов, допущенных к обращению на организованном биржевом рынке, уменьшилось. До 38 % снизилась доля эмитентов, ценные бумаги которых включены в котировальные списки высокого уровня.

В отраслевой структуре российского рынка более половины компаний по-прежнему составляют компании нефтегазовой отрасли. Шесть из десяти наиболее капитализированных компаний представляют нефтегазовый сектор. В десятке лидеров представлены два банка, одна металлургическая компания и одна розничная сеть (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Список наиболее капитализированных российских эмитентов
(по итогам I полугодия 2016 г.)**

№	Эмитент	Капитализация, млрд дол.	Доля в общей капитализации, %
1	ОАО «НК „Роснефть“»	54,3	11,0
2	ОАО «Газпром»	51,7	10,5
3	ПАО «Сбербанк России»	46,1	9,3
4	ОАО «НК „ЛУКОЙЛ“»	35,5	7,2
5	ОАО «НОВАТЭК»	30,5	6,2
6	ОАО «Сургутнефтегаз»	23,0	4,7
7	ОАО «ГМК „Норильский никель“»	20,9	4,2
8	ОАО «Полюс Золото»	13,9	2,8
9	ПАО «Банк ВТБ»	13,7	2,8
10	ПАО «Магнит»	13,1	2,7
	ИТОГО	61,3	
	Общая капитализация ММВБ	493,9	100,0

Источник: *Российский* фондовый рынок первое полугодие 2016: события и факты. URL: http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2016_1.pdf. С. 15.

¹ *Российский* фондовый рынок первое полугодие 2016: события и факты. URL: http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2016_1.pdf. С. 9.

² Там же.

³ *Самые* дорогие публичные компании России — 2017. URL: http://riarating.ru/corporate_sector/20170131/630054698.html.

В 2016 г., как и в предыдущие годы, более 60 % капитализации российского внутреннего рынка акций приходилось на долю только десяти наиболее капитализированных эмитентов (см. табл. 1).

Если сравнивать с развитыми странами Европы, то доля капитализации аналогичного числа ведущих корпораций не превышает 30 % (около 20 % в Германии, около 30 % во Франции). Половина биржевого торгового оборота продолжает оставаться за тремя государственными компаниями — ПАО «НК Роснефть», ПАО «Газпром» и ПАО «Сбербанк России». Список наиболее ликвидных эмитентов не меняется.

В рейтинге американского журнала Forbes «2 000 крупнейших публичных компаний мира» за 2016 г. количество российских компаний составило 25 (сократилось на 5 по сравнению с 2013 г.) — это значительно меньше числа компаний других стран БРИКС и развитых стран. В списке журнала Fortune «Global 500» по числу глобальных компаний Россия также отстает от этих стран (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Количество компаний разных стран, входящих в списки
журнала Forbes и журнала Fortune (2016 г.)**

Страна	Количество компаний	
	Forbes	Fortune
США	587	134
Япония	219	52
Китай	200	104
Индия	56	7
Германия	50	28
Россия	25	5

Примечание. Составлено по: *A Regional Look at the Forbes Global 2000*. URL: <https://www.forbes.com/sites/scottdecarlo/2012/04/18/a-regional-look-at-the-forbes-global-2000-3/#1a67edb8dfe2>; *Fortune Global 500*. URL: <http://beta.fortune.com/global500>.

Однако по сравнению с предыдущими годами 2016 г. для российского корпоративного сектора оказался довольно успешным. Укрепление рубля, рост привлекательности российских ценных бумаг и позитивные финансовые показатели многих российских компаний способствовали повышению их капитализации. По данным РИА «Рейтинг», капитализация 100 крупнейших компаний выросла в 2016 г. на 58 % (на 233 млрд дол.). Лидером по капитализации в настоящее время является «Роснефть», капитализация которой увеличилась на 90 % по сравнению с 2015 г. Следом идет «Сбербанк», а «Газпром» занял только 3-е место. Капитализация первых десяти компаний увеличилась на 55 %¹.

¹ Самые дорогие публичные компании России — 2017. URL: http://riarating.ru/corporate_sector/20170131/630054698.html.

Следует отметить также позитивные сдвиги в дивидендной политике российских компаний. В последнее десятилетие для крупных компаний выплата акционерам реальных дивидендов стала правилом. Увеличивается число компаний, делающих дивидендную политику более открытой и предсказуемой для инвесторов. Почти все российские корпорации в дивидендной практике применяют метод установления максимального, предельного уровня дивиденда относительно чистой прибыли компании, обычно устанавливая его в размере 5–10 % [5]. Стимулом данных изменений послужили принятые в 2010 г. поправки к акционерному законодательству, устанавливающие обязательный единый срок дивидендных выплат.

Важнейшей тенденцией развития крупных российских корпоративных структур является становление холдинговых компаний как особого типа интегрированных хозяйственных структур. В настоящее время большинство отечественных промышленных компаний входят в холдинговые структуры, а практически все крупнейшие российские компании организованы как холдинги и играют значительную роль в развитии экономики.

Отличительной чертой российских акционерных обществ продолжает оставаться чрезмерно высокая концентрация собственности, причем в большинстве компаний уровень концентрации собственности настолько высок, что собственник осуществляет все функции управления, включая оперативную деятельность.

Наличие высоких транзакционных издержек на российском рынке капитала приводит к тому, что структура собственности меняется медленно. На фондовом рынке, как было отмечено выше, котируется незначительная доля ценных бумаг российских компаний. IPO для компаний является инструментом повышения рыночной капитализации. Дополнительные эмиссии ценных бумаг, предназначенные для привлечения инвестиций в бизнес, не приводят к существенным изменениям в структуре собственности.

Принят и постепенно начал реализовываться план приватизации государственного имущества. Приватизация государственных компаний через акционирование и продажу акций частным инвесторам позволит ориентироваться в управлении такими организациями на капитализацию и прибыльность, расширить возможности привлечения дополнительных средств со стороны коммерческих структур в виде облигационных займов и дополнительного выпуска акций. Появится возможность использовать потенциал зарубежных партнеров, механизм взаимного участия в уставных капиталах с наиболее привлекательными зарубежными компаниями, что позволит производить об-

мен технологиями, создавать совместные предприятия и разрабатывать общие проекты.

Российские компании продолжают испытывать потребности в инвестициях, что обусловлено высоким уровнем изношенности основных средств, а также преобладанием капиталоемких отраслей в структуре экономики.

Современный российский корпоративный сектор характеризуется такими особенностями, как:

высокий уровень концентрации собственности и контроля;

низкая доля в корпоративном секторе публичных компаний, акции которых представлены на фондовом рынке;

большая доля в корпоративном секторе государственных компаний и компаний с государственным участием;

более половины отраслевой структуры капитализации российского рынка составляют компании нефтегазовой отрасли;

высокий уровень корпоративной интеграции и усиление роли интегрированных бизнес-групп в российской экономике;

осуществление управления компанией-собственником.

В настоящее время на государственном уровне активно разрабатывается политика, направленная на создание инновационной социально ориентированной модели развития российской экономики, основу которой будет составлять эффективный корпоративный сектор.

Создание инновационной экономики для России является приоритетной задачей. Для ее решения необходимо активное сотрудничество государства, научно-образовательных учреждений, коммерческого и банковского секторов. В организации инновационной деятельности и ее финансировании важную роль должны играть крупнейшие отечественные корпорации, которые заинтересованы в осуществлении инновационных проектов и использовании результатов научных исследований, в создании и производстве конкурентоспособной наукоемкой продукции.

Основной фактор, который необходимо учитывать, — степень участия государства в корпоративном управлении, зависящая от эффективности реализации приватизационных программ и дальнейших экономических и политических условий, а также от степени диверсификации российской экономики.

Только при условии, что государство будет проводить политику стимулирования конкуренции, ему удастся реализовать программу приватизации государственной собственности и наладить эффективную систему рыночных стимулов, и российский бизнес сможет извлечь позитивные уроки из современного кризиса. Компании в борьбе

за необходимые финансовые ресурсы столкнутся с необходимостью создания эффективной системы корпоративного управления с высоким уровнем прозрачности бизнеса.

Проблема повышения эффективности корпоративного сектора в России не может быть решена на уровне компаний. Это — проблема всех заинтересованных лиц, и прежде всего действующих со стороны государства, которые должны осознавать разницу между собственными краткосрочными интересами и долгосрочными приоритетами повышения конкурентоспособности отечественных компаний и России в целом.

Российский корпоративный сектор постепенно начинает извлекать позитивные уроки из кризиса. Однако нерешенных проблем остается достаточно много, прежде всего это необходимость диверсификации российской экономики, реализация программы импортозамещения, снижение нагрузки с государственного сектора и завершение приватизационной программы, повышение эффективности управления частными финансами, рост доверия к финансовым институтам, создание равных конкурентных условий для государственных и частных компаний, укрепление частного корпоративного сектора. Решение этих проблем позволит не только снизить влияние санкций на российскую экономику, но и повысить ее конкурентоспособность на мировом рынке.

Библиографический список

1. *Геращенко Е.* Госдевелоперы разлюбили Лондон // Коммерсант. 2014. 21 нояб.
2. *Дементьева А. Г.* Основы корпоративного управления: учеб. пособие. М.: Магистр, 2011.
3. *Дементьева А. Г.* Высший уровень управления в акционерных компаниях: отечественный и зарубежный опыт. М.: Магистр, 2009.
4. *Долгопятова Т.* Корпоративное управление в российских компаниях: роль глобализации и кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 83–96.
5. *Национальный доклад по корпоративному управлению*, вып. 3. М., 2010.
6. *Новик И. В.* Российские публичные компании: профиль и развитие // Управление корпоративными финансами. 2011. № 2. С. 110–117.
7. *Новиков А. С.* Гонконгская биржа — врата к сокровищам Поднебесной // Экономические науки. 2010. Т. 66, № 5. С. 198–212.

Л. С. Кудряшов

ВНИИ мясной промышленности им. В. М. Горбатова
(Москва)

О. А. Кудряшова

Московский государственный университет пищевых производств
(Москва)

Современные способы упаковки пищевых продуктов

Аннотация. Приведены данные о современных способах упаковки пищевых продуктов в модифицированной газовой среде, в регулируемой среде и в вакууме. Дана характеристика газовым средам и функциям, которые выполняет газовый состав внутри упаковки. Охарактеризованы виды упаковочных материалов и их проницаемость для различных газов. Приведены составы газовых сред для упаковки и хранения различных пищевых продуктов.

Ключевые слова: упаковка; модифицированная, регулируемая газовая среда; вакуум; хранение; овощи; фрукты; мясо.

В настоящее время упаковка выполняет целый ряд функций, основной из которых является защита продукта от внешних воздействий, что обеспечивает сохранение качественных показателей и безопасность продуктов, позволяет увеличить сроки годности. Кроме того, упаковка несет полную информацию о продукте, включая его состав, производителя и сроки годности, а также, что немаловажно, способствует привлечению покупателя, формируя мнение о продукте как один из стимулов его приобретения.

Упаковка в модифицированной газовой среде является одной из форм упаковки, применяемой для увеличения сроков хранения, поддержания хорошего качества продукции и ее предохранения от деформации.

Во всем мире для пищевых продуктов уже давно используются два вида герметичных упаковок: с модифицированным газовым составом (МГС) и регулируемой газовой средой (РГС). Модифицированный газовый состав внутри упаковки выполняет следующие функции:

подавляет рост микроорганизмов на поверхности пищевого продукта, поддерживая его микрофлору на необходимом уровне;

сохраняет первоначальные органолептические (пищевкусовые, ароматические и др.) свойства в течение определенного времени;

регулирует выделение кислорода из продукта и проникновение кислорода через упаковку таким образом, чтобы внутри нее сохранялось практически постоянное давление этого газа;

значительно увеличивает сроки хранения продукта без изменения его качества.

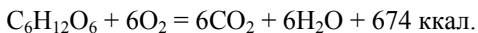
МГС предполагает фасовку продукта в газонепроницаемые пакеты (в отличие от РГС, где окружающая газовая среда меняется за время хранения продукта).

В отличие от упаковки в модифицированной газовой среде, вакуумные упаковки не являются оптимальными для продуктов с интенсивным выделением сока (свежее мясо, натуральные полуфабрикаты), со склонностью к «сминанию» (сервировочная нарезка), подвергающихся деформации под воздействием вакуума (рубленные полуфабрикаты) и тех, при фасовке которых остается свободное пространство (овощи, фрукты).

Вообще, пищевые продукты можно условно разделить на две основные группы:

1) «дышащие» (с биохимической метаболической активностью), к которым относятся овощи, фрукты, свежее растительное сырье, сычужные сыры, свежее, так называемое «красное», мясо и др.

«Дыхание» свежих плодов и фруктов происходит с поглощением кислорода и выделением углекислого газа, воды, тепла и летучих веществ по схеме



Процесс осуществляется при условии ограничения доступа кислорода (на уровне 3–5 %) внутрь упаковки и удаления образовавшихся конечных продуктов — CO_2 . Это определяет основное требование к упаковочным материалам для «дышащих» продуктов: их проницаемость должна быть такой, чтобы обеспечить равное поступление O_2 и удаление CO_2 . Простой подбор упаковочного материала такую задачу решить не может, поскольку все известные полимерные пленки и их комбинации более проницаемы для CO_2 , чем для кислорода. Поэтому для сохранения необходимой газовой среды внутри упаковки и ее регулирования используют материалы с повышенной газопроницаемостью или селективно-проницаемые мембраны, которые изготавливают из силиконовых каучуков;

2) «недышащие» продукты, к которым относятся готовые и охлажденные блюда, готовые мясные изделия, молочная продукция, консервы, пасты, выпечки, крупы и др.

Для создания необходимой газовой среды обычно используют кислород (O_2), азот (N_2) и диоксид углерода (углекислый газ CO_2).

Кислород стимулирует рост патогенных микроорганизмов, а при хранении свежих мясных продуктов способствует изменению перво-

начального красного цвета мяса, а также уменьшению количества оксимиоглобина в нем. Азот используется как наполнитель упаковки и инертный заменитель кислорода, так как он не подавляет рост микроорганизмов и не изменяет цвет мяса. Диоксид углерода замедляет микробиологическую активность (подавляет рост бактерий), при использовании его на ранних стадиях развития микроорганизмов достигается значительное увеличение срока хранения свежего мяса и других продуктов. Газопроницаемость (P) для большинства полимерных пленочных материалов подчиняется закономерности

$$P_{N_2} : P_{O_2} : P_{CO_2} = 1 : (2,5-6) : (10-30).$$

Газопроницаемость и селективность зависят от химической природы и физической структуры полимера, присутствия наполнителя и его типа, толщины пленки, способа ее получения и т.д. Регулировать состав газовой среды внутри упаковки можно путем подбора материала соответствующей проницаемости (ПЭВД, ПЭНД, ПП, ПВХ и др.).

Другим способом регулирования является использование силиконовых мембран с площадью, рассчитанной в соответствии с требуемым уровнем проницаемости. Такая мембрана имеет вид «окошка» в пленочной упаковке. Через нее поступает необходимое для «дыхания» упакованного продукта количество кислорода, а наружу выходит образующийся при этом углекислый газ. Наличие мембраны в упаковке значительно повышает срок сохранности растительной продукции, например, способствует хранению фруктов от урожая до урожая практически без изменения их качества.

Особого внимания заслуживает использование модифицированной газовой среды при упаковке колбасных изделий, деликатесной группы, полуфабрикатов. Упаковки с использованием защитных газов отличаются тем, что в них изменяется атмосфера. Воздух заменяется подходящим для данного продукта газом или газовой смесью. В основном используется азот, кислород и двуокись азота. Для упаковки мясных изделий с использованием защитного газа применяются упаковочные материалы, предупреждающие проникновение газа и пара. Эффективность защитной газовой упаковки в значительной степени зависит от используемых газов. Преимущество упаковки в среде модифицированных газов состоит не только в увеличении сроков хранения, но и в том, что упаковка не касается верхней стороны продукта.

Для поддержания неизменного объема используют газовую смесь из N_2 и CO_2 . В этом случае азот служит базовым газом и обеспечивает почти неизменный объем, исключая кислород. Высокое содержание кислорода используется прежде всего для говядины с целью

обеспечения стабильности ее цвета. Газовые смеси с CO_2 препятствуют росту аэробной микрофлоры.

Хранение охлажденного свежего мяса в атмосфере с 15–40 % углекислого газа значительно увеличивает срок его годности; консервирующий эффект возрастает с увеличением концентрации углекислоты. Действие диоксида углерода направлено главным образом против плесневых грибов и бактерий рода *Pseudomonas* и рода *Achromobacter*, менее чувствительны к нему дрожжи рода *Lactobacillus* и вид *Microbacterium Thermosphactum*. Очень эффективны смеси углекислоты с другими защитными газами. Имеющиеся литературные данные об оптимальной концентрации двуокиси углерода и кислорода противоречивы. Например, по антимикробной активности против вида *Listeria monocytogenes* для сарделек оптимальное содержание углекислого газа в инертной атмосфере составляет 50–80 %.

В среде модифицированной атмосферы упаковывают и хранят также мясные и рыбные блюда с гарнирами, полуфабрикаты, салаты, закуски, выпечку, различные хлебобулочные изделия и др. С целью сохранения исходного красного цвета свежих мясных продуктов используют смеси газов в соотношении 80 % O_2 и 20 % CO_2 или 85–90 % O_2 и 10–15 % CO_2 . Цыплята лучше хранятся в атмосфере углекислого газа и азота в соотношении 50:50 или 30:70.

Для порционной упаковки твердых сыров в последнее время применяют модифицированную атмосферу. В зависимости от типа сыра: кусковой, нарезка или мягкий, используют разные составы газов. В упаковке с МГС из полиолефинов (ПЭВД, ПЭНД и др.) продукт сохраняется от окисления и бактериальной порчи от 1 до 2 месяцев. Сам процесс упаковки осуществляется по схеме: вакуумирование, заполнение смесью необходимого состава и закупорка тепловой сваркой.

Возрастает ассортимент пастообразных продуктов (например, тесто), упаковываемых в среде МГС. Наиболее типичной упаковкой для этой цели является лоток из ПВХ, обернутый ламинатом ПЭТФ/ПВДХ, во внутренний объем которого подается газовая смесь. Внутри лотка вкладывается небольшой пакетик с влагопоглотителем. Газовая смесь формируется смешиванием 80–100 % CO_2 с азотом.

В таблице представлены составы газовой среды для хранения основных «дышащих» и «недышащих» продуктов. При хранении свежие продукты могут выделять кислород. Обычно для его поглощения в упаковку вкладывается сорбент, который представляет собой химическое соединение, способное поглощать не только молекулы O_2 и воды, но и другие вредные для хранения продукта вещества. Хорошо справляются с этой задачей неорганические соли металлов, органо-

металлические соединения, керамика. Для хранения овощей и фруктов не обязательно использовать пластиковую упаковку. В больших объемах продукты могут прекрасно храниться в помещениях с созданной модифицированной атмосферой. Процентный состав газов контролируется приборами и изменяется вручную или автоматически.

Рекомендуемые условия хранения пищевых продуктов и состав газовой среды

Продукт питания	Температура, °С	Состав газовой смеси, %			Сохранность продукта
		O ₂	CO ₂	N ₂	
«Дышащие»					
Яблоки	1–3	3–5	3–5	+	Отличная
Лук зеленый	3–5	5	5	+	Отличная
Грибы	0–5	5	5	+	Отличная
Помидоры	8–10	5	5–20	+	Отличная
«Недышащие»					
Свежее мясо	0–2	70–90	20–30	0–10	Хорошая
Вареные колбасные изделия	4–6	0	20	0–10	Хорошая
Копченые колбасы	4–6	0	20	100	Отличная
Копченая рыба	0–2	0	40–60	85–90	Отличная
Творог	0–2	0	20–60	80–100	Отличная

Основными материалами для упаковки в МГС являются: ПП или ОПП/ПЭТФ (для изготовления лотков) многослойные материалы на основе ПЭВД с ЭВА или ПВДХ, а также металлизированные пленки. Технология данного процесса достаточно проста и заключается в упаковке продукта в вакуумной камере с последующим заполнением внутреннего объема газом соответствующего состава.

Вакуум-упаковка может иметь самостоятельное применение при необходимости защиты продукта от химической и микробиологической порчи. Главной задачей при этом представляется удаление кислорода из объема пребывания продукта. При вакуум-упаковке чаще всего используют полимерные материалы с высокими барьерными свойствами. К ним относятся комбинации на основе сарана, полипропилена, полиамидов с использованием ЭВОН для повышения барьерных свойств упаковки, а также металлизированные и фольгированные материалы.

Вакуум-упаковки, упаковки с МГС и РГС получают все более широкое распространение, опережая разогреваемые и асептические способы упаковки.

Что касается мясных продуктов, упаковка в газовой среде является современным и перспективным способом сохранения качества и свежести продуктов, что позволяет в несколько раз увеличить срок годности без использования замораживания, а также исключить применение химических консервантов. Применяемые при упаковке газы:

кислород, азот и диоксид углерода, в определенных соотношениях используются для разных продуктов, в зависимости от способа их обработки.

Упаковка в газовой среде с применением барьерных упаковочных материалов позволяет продлить срок хранения мяса и мясных продуктов. Однако следует помнить, что упаковка в модифицированной газовой среде создает газовую оболочку вокруг продукта, которая благодаря своему составу препятствует размножению бактерий, но не убивает их. И если продукт изначально был загрязнен микрофлорой, упакован с нарушением санитарных норм или не соблюдался температурный режим на этапах производства, все это значительно снижает эффективность данного способа упаковки и уменьшает сроки годности продуктов.

М. И. Кутер

Кубанский государственный университет
(Краснодар)

Интересные факты в изучении первых средневековых балансов

Аннотация. Впервые предлагаются копии отдельных не описанных до этого пробных бухгалтерских балансов компании Франческо Датини в Барселоне. Раскрываются структура и функции аналитических балансов.

Ключевые слова: двойная бухгалтерия; пробные аналитические сальдовые балансы; контрольная функция; обеспечение сохранности имущества.

К сожалению, русский след в изучении первых средневековых бухгалтерских балансов оказался далеко не самым первым в архивах Италии, а можно даже сказать, самым последним. Более ста лет назад этим занимались великий итальянский ученый Фабио Беста [18] и его ученики [16; 17; 19–21; 27; 28; 31]. Семь десятков лет назад это было предметом изучения Ариго Кастеллани [20] и А. Ч. Литтлтона [26]. Полстолетия назад об этом писали Раймонд де Рувер [15; 32], Федерико Мелис [29; 30], Г. А. Ли [24; 25], Томмазо Церби [34]. Недавно эту тематику затрагивал Ф. Смит [33]) и т.д.

Наша задача несколько отличалась от предыдущих исследователей. Во-первых, в отличие от многих других авторов, которые изучали историю бухгалтерии по литературным источникам, как правило, со ссылками на Беста, Кастеллани, Мелиса и Церби, нам посчастливилось более семи лет регулярно работать в архивах средневековых бухгалтерских книг Италии. В нашем распоряжении была современная цифровая фотоаппаратура, позволяющая делать качественные фотокопии архивного материала. Нам было разрешено копировать целые комплексы бухгалтерских книг. И наконец, что очень важно, нам удалось получить эксклюзивное право на воспроизводство собранного материала в научных публикациях в России, поскольку архивные материалы представляют интеллектуальную собственность Итальянской Республики.

Не вызывает сомнения актуальность знакомства с первыми бухгалтерскими балансами, которые имели место семь столетий назад, тем более если учесть что среди российских исследователей их действительно никто не видел, а в среде западных коллег хотя о них много писали, видели также немногие. А если обнаружить в архиве бухгал-

терские балансы, о которых вообще никто никогда не писал, значит, есть что сказать самим.

Более того, мы имеем возможность сопоставить по нескольким направлениям сами бухгалтерские балансы и механизмы их формирования. Это [1–3; 6; 8]:

сохранившаяся часть баланса Компании Джованни Фаролфи в Салоне (Прованс, 1300 г.);

балансы компаний Франческо Датини в Авиньоне за период с 1363 по 1382 г., с момента открытия первых предприятий Франческо до его возвращения в Тоскану;

балансы компаний Франческо Датини в Авиньоне за период с 1382 по 1411 г., с момента возрождения бизнеса Франческо Датини в этом регионе и до его смерти (1410 г.), включая самый старый из сохранившихся в истории бухгалтерии синтетический баланс;

балансы компаний Франческо Датини в Барселоне (1395–1401 гг.);

параллельные балансы компаний Франческо Датини в Пизе, начиная с 1394 г. (компании существовали с 1382 г., но их бухгалтеры не владели искусством построения бухгалтерского баланса).

О некоторых фрагментах приведенного перечня автор и другие члены нашей исследовательской группы писали ранее, многие моменты открылись в ходе продолжающихся и в настоящее время исследований. Постоянно пополняющийся компьютерный архив (база, существенно превышающая 20 тыс. фотокопий бухгалтерских счетов из первых средневековых книг) позволяет делать все новые и новые находки.

Когда нам удалось изучить систему книг компании Франческо Датини в Барселоне за 1397–1399 гг., базирующихся вокруг Главной книги (Prato, AS, D. № 801), и построенный по ним пробный сальдовый баланс на восьми страницах (на рис. 1 показана копия листов баланса), то появилось несколько амбициозных публикаций типа «Какую дату считать днем рождения двойной бухгалтерии» (см., например: [6]). Подобным образом называлась и наша презентация на XIII Всемирном конгрессе историков бухгалтерии [22], который проходил в Великобритании в июле 2012 г.

Не было сомнений, что перед нами первый баланс (а не смета, как в случае с Бухгалтерской книгой Генуэзской коммуны за 1340 г.) [9–13; 23]), построенный по всем правилам двойной бухгалтерии и в соответствии с рекомендациями Пачоли (правда, Пачоли писал об этом на 95 лет позже).

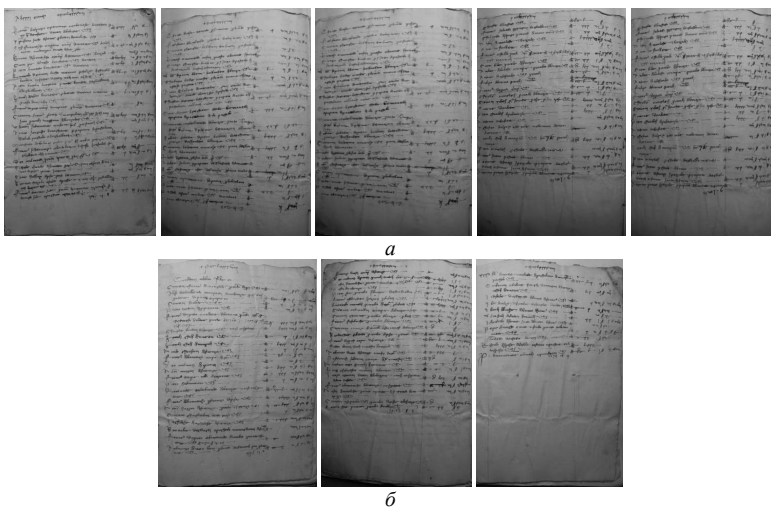


Рис. 1. Баланс компании Ф. Датини в Барселоне, 1399 г.
(Prato, AS, D. № 1165/9):
а — счета раздела «Дебиторы»; б — счета раздела «Кредиторы»

Читаем текст Пачоли из главы 34 трактата «О счетах и записях»: «...Теперь вся первая Главная книга с ее Журналом и Мемориалом будут закрыты. Чтобы еще больше убедиться в правильности записей в книгах, можно провести контроль их закрытия. Перенеси на лист бумаги все суммы дебета из Главной книги с крестом и занеси их на левую сторону. Затем на правую сторону переписи все суммы кредита. Сложи все суммы по дебету и получишь общий итог, называемый «сумма сумм», сделай то же самое с суммами по кредиту и получишь еще одну «сумму сумм». Первая есть дебетовый общий итог, а вторая — кредитовый.

Теперь, если оба общих итога равны, т.е. дебетовый и кредитовый имеют одно и то же значение, ты можешь согласно рассуждениям, изложенным в главе 14, сделать вывод, что твоя Главная книга ведется правильно и она закрыта. Если же один из общих итогов окажется больше другого, это укажет на то, что в твоей Главной книге есть ошибка, которую ты должен найти благодаря данному тебе Богом уму и с помощью знаний, которые ты, надеюсь, получил.

Эта часть, как я сказал в начале данного трактата, крайне важна для хорошего купца, который, если не является хорошим квадэрньери (бухгалтером. — *Прим. авт.*), будет чувствовать себя в своих делах слепым, что может нанести ему большой ущерб» [14, с. 103].

Одно различие текста Пачоли с практикой бухгалтерии 1399 г. имеет место: если в трактате пробный баланс строится параллельно, то у бухгалтеров Датины баланс формировался последовательно, в виде книжечки, сначала идут пять листов с дебетовыми сальдо (три разворота), затем три листа (два разворота) с кредитовыми сальдо. Средневековый бухгалтер не знал терминов «активы» и «обязательства», ему были свойственны термины «дебиторы» и «кредиторы», что расходится с мнением Рувера [15, с. 37; 32, с. 141].

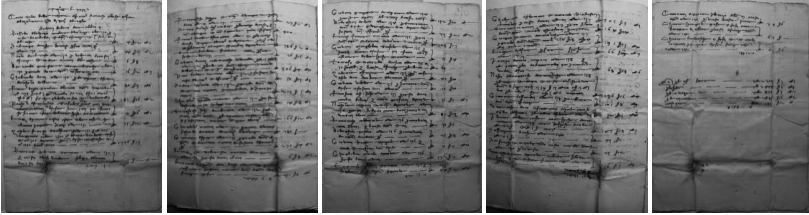
В публикации Р. де Рувера [32], переведенной на русский язык в 1958 г. [15], приведена построенная им балансовая таблица, о которой он пишет: «Следует подчеркнуть, что таблица представляет собой не реконструированный, а только уплотненный баланс, основанный на двух отдельных копиях подлинника, хранящегося в архивах Датины. Эти точные копии имеют форму книжечек в 12 страниц и содержат перечень более 110 статей по активу и около 60 — по пассиву. Опубликование всего материала потребовало бы много места и не представляло практической ценности. Поэтому было целесообразно уплотнить баланс, сгруппировав данные по соответствующим рубрикам, не производя других изменений» [15, с. 37; 32, с. 141].

Подробности о неточностях изложения баланса 1399 г. в публикации Р. де Рувера уже отмечались нами [6]. Предметом данной публикации выступают более поздние результаты исследований. В августе 2012 г. исследователи Кубанского государственного университета обнаружили и перевели на русский язык пробные балансы той же компании, но на более ранние даты: 14.07.1395, 16.03.1396, 10.07.1397, 16.03.1398.

Данный материал впервые изложен в учебнике «Введение в бухгалтерский учет» [1], рекомендованном для обучения студентов по направлению «Экономика».

Первый баланс (1395 г.) состоит из пяти страниц дебета и трех страниц кредита (рис. 2). При его построении не возникло никаких отрицательных моментов: сумма сальдо счетов дебетовых и сумма сальдо счетов кредитовых равны между собой (8 198 барселонских фунтов 1 шиллинг 10 пенсов).

Заслуживает внимания баланс компании на 16.03.1398 (рис. 3). Очевидно, что читателей заинтересует перевод статей баланса. В этой части мы, как и наш консультант из Флоренции, столкнулись с одной проблемой: отдельные староитальянские слова региональных жаргонов просто не имеют современных аналогов в итальянском языке. Кроме того, оставлены в латинском написании имена отдельных контрагентов компании, чтобы исключить ошибки при их записи и произнесении. Встречаются единицы измерения (к примеру, *rova*), которые сегодня никто не может объяснить.



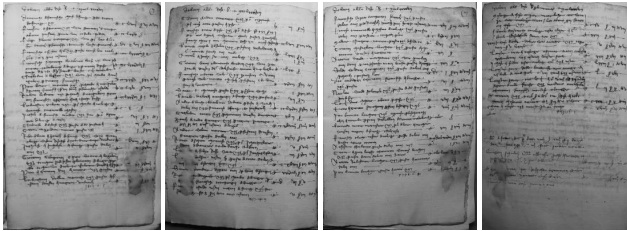
а



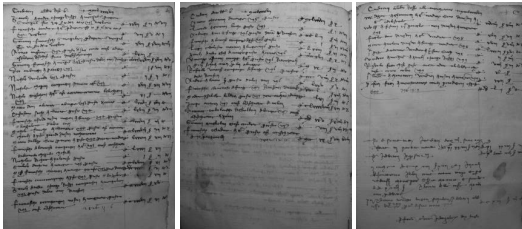
б

Рис. 2. Баланс компании Ф. Датини в Барселоне, 1395 г.
(Prato, AS, D. № 1165/3);

а — счета раздела «Дебиторы»; б — счета раздела «Кредиторы»



а



б

Рис. 3. Баланс компании Ф. Датини в Барселоне, 1398 г.
(Prato, AS, D. № 1165/7);

а — счета раздела «Дебиторы»; б — счета раздела «Кредиторы»

На рис. 4–7 приведены названия статей четырех листов раздела «Дебиторы» (A1–A4) и их суммы. По информации Р. де Рувера, впервые описавшего баланс компании Датини в Барселоне на 31.01.1399, «суммы в балансе... даны в барселонских фунтах. Их не следует смешивать с английскими фунтами, или фунтами стерлингов. Около 1400 г. ценность барселонского фунта равнялась (если исчислять ее в английских фунтах) только 3 шиллингам 10 пенсам» [15, с. 41; 32, с. 144].

ДЕБИТОРЫ из Красной книги «В», 1397		
A1-1	Доменико ди Франческо Корси из Флоренции за деньги, за которыми он обратился к нам из Флоренции, на с. 290	lb. 158 s. 6 d. 8
A1-2	Франческо ди сер Джованни на с. 290, они за Cornieri из Венеции, мы ссудили некоторое количество шерсти, которое он дал для них	lb. 275 s. –
A1-3	Filippo di Lorino and Co на с. 290. Они вытекают из 1 письма на 600 франков из Авиньона для Франческо и Доменико, и остается за Vinacesi	lb. 642 s. 13 d. 9
A1-4	Франческо и Кристофано из Майорки на с. 290 за тот остаток в geali 664.10.8 для нас, он стоит нам	lb. 494 s. 10
A1-5	Francesco Scarampo, Bartolomeo Vanzo на с. 291, они для Diamante и Altobianco из Брюгге и Mapno из Пизы, сумма в lb. 750 1 сентября остается такой в первой половине ноября	lb. 1189
A1-6	Guglielmo di Bagata на с. 292, за 1 обмен в Монпелье для Giovanni Franceschi	lb. 235 s. 12 d. 6
A1-7	Piero Bonore, розничный торговец, на с. 291 для обмена в Монпелье для Giovanni Franceschi и s. 7 d. 4 для Francesco и Stoldo	lb. 265 s. 9
A1-8	Rubino Lebriere, розничный торговец, на с. 292 для обмена в Монпелье для Giovanni Franceschi, Zanobi Gaddi и Iacopo Ruspi	lb. 287 s. 1 d. 11
A1-9	Berlighieri Giberto на с. 292 для 1 обмена в Валенсии для Tommaso и Manuello Casini	lb. 110 s. –
A1-10	Pagolo di Francesco, разносчик, на с. 292, за остаток ткани, который мы получили от Lorenzo di Cresci	lb. 6 s. 1 d. 1
A1-11	Gabriello di Bisersi на с. 293 за остаток денег, которые мы одолжили ему	lb. 3 s. 8
A1-12	Giaome Tecandiere, розничный торговец, за баланс счета на с. 293	lb. 1 s. 13 d. 10
A1-13	Наследник Berto di Zanobi из Флоренции на с. 293. У нас были деньги в Валенсии от продажи трипа	lb. 58 s. 11 d. –
A1-14	Inghilese di Inghilese из Флоренции за остаток от него к нам, на с. 293	lb. 2 s. 18
A1-15	Giovanni Giungnenti и Piero Setria из Барселоны на с. 293, они имеют залог за Mannini из Брюгге за их часть товаров, которая была на корабле Madres di Sp [??]	lb. 11 s. 19 d. [?]
A1-16	Piero di Giovanni Dini из Венеции на с. 293 за баланс счета	lb. [?] s. 14 d. [?]
A1-17	Berlinghieri Delloro, розничный торговец, на с. 293, за остатки fustians наших партнеров из Авиньона, которые мы послали им	lb. [?] s. 11 d. [?]
		3 809.11.5

Рис. 4. Содержание и стоимостная оценка листа 1 раздела «Дебиторы» Пробного баланса Компании Датини в Барселоне на 16.03.1398

ДЕБИТОРЫ из Красной книги «В», 1397		
A2-1	Giovanni Andrea, трактирщик, на с. 293 за полученные им от нас для обещанной нам 1 закупки стали для нашей Пизы	lb. 3 s. 4
A2-2	Francesco и Manno из Пизы на с. 293 для баланса Пизы, f. 489 s. 14 d. 4 золотом, которые заплатили за обмен для Michele Franco, они стоят по f. 300	lb. 357 s. 9 d. 8
A2-3	Bernardo Cazabo, пострадавший, на с. 294 за fustians Alderotti из Генуи, вероятно, мы не будем иметь никогда этого	lb. 81 s. 10
A2-4	Agnolo di Iacopo, он остается с нами в Валенсии, на с. 294	lb. 1 s. 3
A2-5	Giovanni Bonini и Domenico Benedetti на с. 294, предназначено для terzanelli наших партнеров из Генуи и Sciaba, срок был 24 июля	lb. 70 s. –
A2-6	Francesco and Tena Sala на с. 294, обещали нам за Tomaso Sala, продавца, пострадавшего, за fustians, который он получил от нас в Авиньоне	lb. 28 s. 7 d. 1
A2-7	Санта, послушник, за баланс на с. 294 за Cristofano Sacco	lb. 1 s. 13 d. 8
A2-8	Barnaba Degli Agli and Co из Флоренции на с. 294 за баланс их счета	lb. 7 s. 3
A2-9	Andra di Banco and Bartolomeo Del Nero за баланс их счета по обмену от них нам на с. 294 для Vinacesi из Флоренции и деньги, которые мы одолжили им	lb. 277 s. 17 d. 1
A2-10	Guglielmo Tancio на с. 295 за холст из нашего Авиньона	lb. 42 s. –
A2-11	Zanobi di Tadeo из Валенсии на с. 295 за счет в Венеции в lb. 33 s. 5 d. 3 в гросси наличными в Барселоне	lb. 149 s. 9 d. 3
A2-12	Andrea Solano, розничный торговец, на с. 295 за fustians из нашего Авиньона за то, что осталось за ним для нас	lb. 26 s. 12 d. 4
A2-13	Ramon of Schiero, послушник, на с. 295 за 1 scharpigliera сукна от Diamante и Altobianco Alberti	lb. 5 s. 9
A2-14	[???] of Filippo Rosso, портной на с. 295 за 1 scharpigliera для них	lb. 4 s. 17 d. 6
A2-15	Наш Luca del Sera за баланс счета, от него к нам для собственных нужд на с. 295	lb. 148 s. 12 d. 8
A2-16	Simone d' Andrea из Прато, он имел для его собственных нужд	lb. 39 s. 12 d. 6
A2-17	Ra[???] из L' Aquila на с. 295 для обмена в Брюгге для [???] Franceschi и Co из Брюгге	lb. 506 s. 5
A2-18	Наши хозяева Франческо и Stoldo из Флоренции на с. 296 за баланс в размере f. 8 s. 15 d. 10 золотом	lb. 5 s. 6 d. 1
		1 857.14.9

Рис. 5. Содержание и стоимостная оценка листа 2 раздела «Дебиторы» Пробного баланса Компании Датини в Барселоне на 16.03.1398

Каждый объект бухгалтерского наблюдения учитывается в валюте хозяйственной операции. Торговля между средневековыми городами, каждый из которых чеканил свою собственную валюту, требовала уважения к партнеру и предполагала расчеты в разных валютах, но по установленному курсу.

ДЕБИТОРЫ из Красной книги «В», 1397		
A3-1	Francesco da Prato and Компания из Авиньона на с. 296 за баланс счета от них нам, за деньги, которые отправили мы в Авиньон, которые для нас стоят fr. 450	lb. 342 s. 3 d. 9
A3-2	Tomaso and Manovello di Casino из Валенсии на с. 296 за баланс счета от них нам за тафту, которую мы продали им	lb. 168 s. 13
A3-3	Леди Ghimizana, розничный торговец, за баланс счета золотой нити, с. 296	lb. 56 s. 6
A3-4	Giovanni Castiglione, банкир, на с. 296 за остатки холста нашего Авиньона	lb. 12 s. –
A3-5	Antonio Daude, купец, на с. 296 за бархат, который он получил от нас, lb. 200 для Iacopo Asetati, они остаются там, для нашего Авиньона	lb. 222 s. 5
A3-6	Soldo Soldani and Co на с. 296 за баланс счета от них к нам за обмен и кредиты	lb. 601 s. 12 d. 9
A3-7	Meo Ambruogi и Giovanni Franceschi из Брюгге на с. 296 за баланс счета	lb. 6 s. — d. 8
A3-8	Nicolaio Sardo, торговец домашней птицей, на с. 296 за остаток денег, которые мы предоставили ему много дней назад	lb. 4 s. 8
A3-9	Половина раба, которого мы имеем в нашем доме, на с. 296	lb. 16 s. 15 d. 6
A3-10	Tuccio di Gennaio, он остается с нами, для своих нужд, на с. 296	lb. 9 s. 3 d. 9
A3-11	Piero Brunetto, банкир, на с. 296, обещал нам за Scarampi 15 ноября, за ткани от Alberti Diamante и Altobianco	lb. 400 s. –
A3-12	Бернардо Мироне, производитель матрасов, на с. 297 за остаток шерсти Machoria наших хозяев из Флоренции	lb. 13 s. 14 d. 3
A3-13	Франческо и Лука, наши партнеры из Валенсии, по счету от них нам, наличные	lb. 1937 s. 13 d. 8
A3-14	Агостино Гамбераио за баланс счета от него нам на с. 297	lb. 1 s. 6 d. 3
A3-15	Giaome of Puco Lugo и Giovannetto Gavais, банкиры, на с. 297 за баланс счета от них нам, наличные	lb. 470 [???] s. 2
A3-16	Antonio Rabustiere, банкир, на с. 297 за остаток наличных от него нам	lb. 200[???] s. — d. [?]
A3-17	Piero Brunetto, банкир, за баланс счета на с. 297	lb. [???] 9 s. 1 d. [?]
	4 748.6.10	

Рис. 6. Содержание и стоимостная оценка листа 3 раздела «Дебиторы» Пробного баланса Компании Датини в Барселоне на 16.03.1398

Так, на рис. 4 в строке A1-5 читаем: «Francesco Scarampo, Bartolomeo Banco на с. 291, они для Diamante и Altobianco из Брюгге и Manno из Пизы, сумма в lb. 750 на 1 сентября остается такой в первой половине ноября». Этот пример наталкивает нас на следующую мысль: не исключено, что уже в те далекие времена в отдельных случаях сумма долга могла подвергаться дисконту.

ДЕБИТОРЫ из Красной книги «В» для торговли, 1397		
A4-1	Мебель в дом, которую купили в то время, как Лука был там, она вся пошла в Валенсию за исключением 1 кровати, которую оставили здесь, и 3 предметов, на с. 297	lb. 65 s. 3 d. 8
A4-2	1 бочка мышьяка, который находится в Валенсии, это из Генуи, и 1 бочка <i>gisalgallo</i> , все находится на с. 297	lb. 22 s. 14
A4-3	Лютни на 23½ <i>grose</i> , они находятся в Венеции, на с. 297, по с. 5 за 1 <i>grose</i>	lb. 5 s. 17 d. 6
A4-4	Наша половина мебели общей между нами и <i>Oghosto Ghamberini</i> на с. 298, наша половина стоит	lb. 21 s. 16 d. 2
A4-5	2 сундука золотой нити, которая остается в Валенсии, половина наша, на с. 298	lb. 74 s. 1 d. 8
A4-6	Наша часть <i>baratte ffemano</i> в Венеции из 25 тюков малых бумаг и 8 больших бумаг, на с. 298, они стоят	lb. 50 s. 16
A4-7	Наша часть, которая составляет половину, из <i>gova</i> 8 lb. 7 зерна <i>Villafranca</i> , на с. 298, мы послали в <i>Monpellier Джованни Франчески</i> , будет перенаправлено в Брюгге	lb. 52 s. 10 d. 5
A4-8	Наличные деньги на с. 298, lb. 126 s. 10 d. 6 и затраты на товары друзей, которые стоят lb. 3 s. 19 d. 10, то сумма составляет	lb. 130 s. 10 d. 4
A4-9	Счет домашних расходов на с. 298, на данное время эта сумма отсутствует	lb. 44 s. 6 d. 4
	493.16.1	
	Сумма сумм lb. 10 909 s. 9 d. 1 в Барселоне со с. 2, до этого места, на с. 4	
	<i>Lugieri Schudieri</i> на с. 299 сальдо его счета в Красной книге, занесено здесь на с. 3	lb. 113 s. 4 d. 4
	Многочисленные наши расходы в Генуе, они произведены наличными, в Красной книге	lb. — s. 9 d. 2
	Счет домашних расходов здесь закрывается	

Рис. 7. Содержание и стоимостная оценка листа 4 раздела «Дебиторы» Пробного баланса Компании Датини в Барселоне на 16.03.1398

В графе «Сумма» баланса стоимостные оценки пересчитывались в единый денежный измеритель.

Отдельные слова в тексте нечитаемы, соответственно, их перевод отсутствует. В этих случаях нами проставлено обозначение [???]. К большому сожалению, повреждены края отдельных листов, что не позволило выявить конечные цифры некоторых сумм (например, строки A1-15, A1-16, A1-17 и др.). Этот недостаток может быть устранен при полном копировании книг компании и их глубоком анализе.

Конечно, сами записи представляют интерес. Они лаконичны, но весьма информативны. Читаем A3-12: «Бернардо Мироне, производитель матрасов, на с. 297 за остаток шерсти *Machogia* наших хозяев из Флоренции». Здесь в основном все понятно: должник, род занятий (отличительный признак для поиска), на какой странице Главной книги его персональный счет, с которого осуществлен перенос в баланс,

предмет сделки, в результате чего образовался долг (шерсть Machogia, принадлежащая хозяевам из Флоренции).

Посмотрим последовательность расположения статей в разделе «Дебиторы». Сначала следуют дебиторы по товарным операциям и выданным кредитам, далее (только на листе 4, по всей вероятности специально выделенном, так как лист 3 короткий, не до конца исписан, а бумага очень ценилась и стоила весьма дорого) описываются мебель и производственные запасы.

Нет сомнения, что вызовет любопытство, а возможно и улыбку, запись А3-9: «Половина раба, которого мы имеем в нашем доме, на с. 296». Скорее всего, раб наполовину принадлежал самому Франческо Датини, хозяину компании из Флоренции. Фактически Франческо жил в Прато (18 км от Флоренции), а компания, которую он держал на паях со Столдо, называлась «Флоренция».

Спустя год в компании будет рабыня Марта, приобретенная за 30 барселонских фунтов. Ее тоже будут учитывать в балансе, правда, на 31 января 1399 г. Рувер по этому поводу напишет: «Читатель, может быть, несколько удивится, найдя в разделе „Движимое имущество“ статью: „Марта наша рабыня“». На протяжении XIV и XV вв. рабство было весьма распространено в бассейне Средиземного моря. Одним из больших невольничьих рынков рабов являлась генуэзская колония Каффа на Черном море. Все знатные фамилии Флоренции, включая и Медичи, имели одного или двух рабов, обычно женщин и реже мужчин» [15, с. 42]. Если сравнить полную стоимость рабыни Марты и половину стоимости «нашего» раба, то эти данные увязываются. Правда, «наш» раб не попал в движимое или недвижимое имущество, а «затеся» в баланс в компании должников недалеко от двух банкиров.

Далее на рис. 8–10 приведем содержимое трех страниц раздела «Кредиторы».

В первую очередь вызывают интерес позиции К1-12, К1-19, К1-21, К3-6 и К3-9. Так или иначе, первые три перечисленные выше строки относятся к расчетам с собственниками. Позиция К1-12 (сумма lb. 187 s. 4) — это капитал собственников, что не подлежит сомнению. Франческо и Столдо и есть «наши хозяева из Флоренции».

Возможно, учредителями компании в Барселоне была не только тосканская «Флоренция», но и компания в Пизе. Тогда строка К1-19 (Франческо и Манно и Ко в Пизе), плохо читаемая, также относится к собственникам. Однако здесь сразу возникает сомнение. В первом случае составитель баланса называет Франческо и Столдо хозяевами, во втором этого нет. Вероятно, это «внутриведомственные расчеты».

КРЕДИТОРЫ из Красной книги «В», 1397		
K1-1	Zanobi di Taddeo и Iacopo Ruspi из Montpellier за счет в Montpellier lb. 34 s. 10 d. 5 золотом на с. 293, они стоят	lb. 27 s. 3 d. 8
K1-2	Франческо и Андреа из Генуи за f. 10 s. 16 d. 10 золотом на с. 292, они стоят	lb. 8 s. 5 d. 2
K1-3	Джованни Франчески из Монпелье за счет в Монпелье, fr. 22 s. 11 d. 10, они стоят	lb. 17 s. 18 d. 4
K1-4	Arnao Masana на с. 292 за баланс его счета, мы это сделали для Soldani, как только деньги будут собраны от Scarampi	lb. 63 s. –
K1-5	Giovanni Franceschi из Монпелье на с. 293 за баланс его счета от нас ему	lb. 478 s. 17 d. 5
K1-6	Meo Ambrogio из Парижа, на с. 293	lb. 1 s. 8 d. 11
K1-7	Nicolò d'Orlando на с. 293 за баланс счета	lb. 2 s. 2 d. 1
K1-8	Nicola Capponi and Co, они остались в Генуе, на с. 293	lb. 17 s. 13 d. 7
K1-9	Nicolò Guasconi из Генуи счет должен был сделан вместе с Arnao Belichieri, на с. 293	lb. 11 s. — d. 8
K1-10	Matteo Doni, живущий в Брюгге, на с. 293 за баланс счета, наличные	lb. 86 s. 18 d. –
K1-11	Cristofano Sacco из Saona за баланс счета на с. 294	lb. 68 s. 7 d. 8
K1-12	Франческо и Столдо, наши хозяева из Флоренции, на с. 294, за баланс счета в Барселоне	lb. 187 s. 4 d. –
K1-13	Мишель Франко из San Matteo на с. 294 за баланс счета, счет должен производиться один раз в Пизе, прояснит много обменов	lb. 288 s. 7 d. 10
K1-14	Manno d'Albizo, он за Марти из Пизы на с. 294 за проданные бумаги	lb. 83 s. 13 d. 11
K1-15	Франческо ди Бонакорсо и Ко из Генуи на с. 295, мы должны накопленное от Бернардо Cazabo, который пострадавший	lb. 81 s. 12
K1-16	Nicolaio Rocheta из Palamoso за баланс счета	lb. 1 s. 2 d. [???
K1-17	Giuliolo da Como из Венеции на с. 295 за баланс счета	lb. 268 s. 11 d. [???
K1-18	Messer Francesco Cornieri из Венеции и Ко, на с. 295, наличность	lb. 603 [???] s. 6 d. 5 [???
K1-19	Франческо и Манно и Ко в Пизе, на с. 295, за баланс счета в Барселоне	lb. [???] s. 13 d. [???
K1-20	Zanobi di Taddeo и Iacopo Ruspi и Co. из Монпелье, на с. 295, за баланс их счета, от нас к ним	lb. 238 s. 15
K1-21	Франческо и наши партнеры в Авиньоне за баланс счета на с. 295, они имеют накопления	lb. 237 s. 11 d. [???
		2 826.13.6

Рис. 8. Содержание и стоимостная оценка листа 1 раздела «Кредиторы» Пробного баланса Компании Датини в Барселоне на 16.03.1398

КРЕДИТОРЫ из Красной книги «В», 1397		
K2-1	Antonio Cantarini из Венеции, на с. 295 за баланс счета	lb. 1107 s. 10
K2-2	Леонардо ди Джованни Буко, за баланс счета, с. 295	lb. — s. 1 d. 7
K2-3	Ambuogio di Meo из Флоренции, с. 296, за баланс счета	lb. 452 s. 4 d. 3
K2-4	Франческо ди Бонаккорсо и Ко из Пизы, с. 296, за баланс счета	lb. 1 s. 6 d. 9
K2-5	Luigi и Salvestro Mannini из Брюгге на с. 296, за баланс счета	lb. 73 s. 11 d. 3
K2-6	Sanobi di Taddeo Gaddi из Венеции, с. 296, за баланс счета	lb. 416 s. 10 d. 1
K2-7	Vincenzo Adimari and Co из Генуи за баланс счета, с. 296, числится за ним 2 скудо в Брюгге	lb. 1020 s. 3 d. 5
K2-8	Raffaello Vinacesi and Co из Флоренции, с. 296, за баланс счета	lb. 309 s. 10 d. 9
K2-9	Andrea di Bonanno, за баланс счета, от нас к нему, с. 296	lb. 75 s. 5 d. 1
K2-10	Франческо и Доменико из Флоренции, на с. 297, они прислали из Авиньона	lb. 850 s. 14 d. 7
K2-11	Леди Isabella Baldetti за баланс счета на с. 297, досрочно	lb. 61 s. 3 d. 6
K2-12	Iacopo Acetanti с. 297, мы имеем накопленными за бархат	lb. 199 s. 12 d. 10
K2-13	Diamante и Altobianco Alberti из Брюгге, на с. 297, мы имеем накопленными за одежду	lb. 1525 s. 19 d. 2
K2-14	Giovanni Giuglielmi Graso, coridors, за баланс счета, на с. 297	lb. VIII s. VIII d. XI
K2-15	Франческо и Андреа из Генуи, мы имеем накопленными по 70 фунтов за terzanelli	lb. 1220 s. 8 d. 9
7 402.12.11		

Рис. 9. Содержание и стоимостная оценка листа 2 раздела «Кредиторы» Пробного баланса Компании Датини в Барселоне на 16.03.1398

Что обращает на себя внимание? Если во всех ранее изученных книгах счет собственника переносится в Пробный баланс из Секретной книги, то здесь упоминание о последней отсутствует и источник собственных средств приведен непосредственно в Главной книге.

Не менее важен факт формирования резерва по непредвиденным ситуациям (позиция K3-7, сумма 40 барселонских фунтов). По этому поводу средневековый бухгалтер пишет: «Сформирован резерв lelde, потому что мы не все учитываем». И, конечно, всех заинтересует статья K3-9, которая называется «Прибыль от торговли, обмена, комиссионных и ..., на с. 299» (сумма 551 фунт 5 шиллингов).

КРЕДИТОРЫ из Красной книги «В», 1397		
K3-1	За проданные 30 десятков маленьких крючков из Генуи от наших партнеров из Генуи и Sciab	lb. 29 s. 14 d. 2
K3-2	За 25 пачек черного fustians и 1 pariglia от наших партнеров в Авиньоне, на с. 298	lb. 42 s. 7 d. 2
K3-3	За проданные золотые листья из Генуи, с. 298	lb. 18 s. 9 d. 11
K3-4	За проданный товар Милана (металл) нашей Флоренции, на с. 298	lb. 83 s. 11 d. –
K3-5	За проданный 1 рулон хлопчатобумажной ткани, это был Cristofano Sacho, на с. 298	lb. 2 s. 4 d. –
K3-6	Verdetto из Монпелье и Zanobi Iacopo Ruspi, на с. 299	lb. 9 s. 3 d. 6
K3-7	Сформирован резерв lelde, потому что мы не все учитываем, с. 299	lb. 40
K3-8	За проданный 1 тюк холста из нашего Авиньона, на с. 299	lb. 22
K3-9	Прибыль от торговли, обмена, комиссионных и ... на с. 299	lb. 551 s. 5 d. –
	7 798.19.9	
	Сумма сумм всех кредиторов от с. 4 и до этого места на 3 страницах Барселонских фунтов 11028 шиллингов 6 пенсов 2	lb. 11028 s. 6 d. 2
	Дебиторы в этой на с. 3	lb. 10909 s. 9 d. 1
Недостача фунтов 118 s. 17 d. 1. Мы будем контролировать книги, когда у нас будет время, но, видимо, это не может быть чем-то другим, как ошибкой. И то же самое относится к фунтам 18, которые следует показать на счете наличных, постольку мы их оставили для погашения долгов		
	Мы обнаружили Luseri Schuderi, должника из Красной книги на с. 299 в виде сальдо его счета	lb. 113 s. 4 d. 7
Для Франческо и Луки из Барселоны, 10 июля		

Рис. 10. Содержание и стоимостная оценка листа 3 раздела «Кредиторы» Пробного баланса Компании Датини в Барселоне на 16.03.1398

Теперь самое интересное. Если в ранее упомянутом балансе на 14.07.1395 сумма сальдо счетов дебетовых и сумма сальдо счетов кредитовых равны между собой (8 198 барселонских фунтов 1 шиллинг 10 пенсов), то здесь сумма сальдо счетов дебетовых на странице Prato, AS, D. № 1165/7, с. 3V равна 10 909 фунтам 9 шиллингам 1 пенсу, а сумма сальдо счетов кредитовых на странице Prato, AS, D. № 1165/7, с. 5R составила 11 028 фунтов 6 шиллингов 2 пенса, т.е. они не равны между собой. Или, как говорил Лука Пачоли, «в дела твои вкралась ошибка».

В данной ситуации бухгалтер перенес сумму сальдо счетов дебетовых под итог кредитовых сальдо на листе 5 R (K3) и написал:

«Недостача фунтов 118 шиллингов 17 динаров 1 пенс. Мы будем контролировать книги, когда у нас будет время, но, видимо, это не может быть чем-то другим, кроме как ошибкой. И то же самое относится

к фунтам 18, которые следует показать на счете наличных, постольку мы их оставили для погашения долгов».

Как видим, построение пробного баланса повысило контрольную функцию бухгалтерского учета. Когда была выявлена ошибка, на странице Prato, AS, D. № 1165/7, с. 5R появилась комментирующая запись: «Мы обнаружили Luseri Schuderi, должника из Красной книги на с. 299 в виде сальдо его счета, сумма фунтов 113 шиллингов 4 пенсов 7».

Соответственно, на странице дебета Prato, AS, D. № 1165/7, с. 3V внесены две балансирующие записи: «Lugieri Schudieri на с. 299 сальдо его счета в Красной книге, занесено здесь на с. 3, сумма фунтов 113 шиллингов 4 пенсов 7».

И, вторая запись: «Многочисленные наши расходы в Генуе, они произведены наличными, в Красной книге, сумма фунтов 0 шиллингов 9 пенсов 2».

Здесь уместно вернуться к упомянутому в начале статьи Пробному бухгалтерскому балансу 1399 г. Там тоже на странице 5 раздела Dare (Дебиторы) (carta 4R рис. 1) после итога по странице 2 644 фунта 2 шиллинга 5 пенсов имела место запись: «Falla il libro e il conto della cassa di Simone. lb. 116.10.1». Перевод гласит: «Отсутствующий в книге денежный счет Симоне. lb. 116.10.1».

Это означает, что после записей сальдо из Главной книги в баланс внесена дополнительная запись из другого источника. При балансировании сумм дебетовых и кредитовых сальдо бухгалтер обнаружил превышение суммы источников над суммой включенного в баланс имущества и дебиторской задолженности. В результате тщательных поисков он установил, что управляющий Симоне Беланди «забыл» отчитаться за выданные ему из кассы наличные деньги.

Попытаемся объяснить эту ситуацию. Как известно, до появления баланса (да и долгое время после его появления) средневековые бухгалтеры перечеркивали закрытый счет двумя или тремя тонкими чертами. Основанием для этого служил баланс каждого счета (равенство сумм оборотов по дебету и кредиту каждого счета). Кроме того, сверялся остаток наличности с остатком в Книге прихода и расхода наличных (Uscita e Entrata). Показателем правильного ведения учета служила Главная книга со всеми перечеркнутыми счетами, кроме счета «Прибыли и убытки», так как этот счет не балансировался из-за отсутствия счета собственника (для капитализации прибыли в одной сумме с инвестированным капиталом) или Пробного баланса (или счета-баланса, о чем планируется подробно рассказано в последующих публикациях), если прибыль накапливалась отдельной величиной. Зло-

употребления (типа непогашения подотчетных сумм) или просто технические ошибки могли оставаться невыявленными.

Дополнительные записи в балансе, описанные в данной работе, говорят о новой эре в бухгалтерском учете. Построение баланса предъявляло новые требования и предоставляло новые возможности для контроля сохранности имущества. Балансовый контроль должен вестись до выявления всех ошибок!

Теперь появилось требование обязательного контроля: сумма сальдо всех счетов дебетовых равна сумме сальдо всех счетов кредитовых. Это правило следует признать третьим постулатом Пачоли (после постулата двойной записи и постулата баланса каждого счета).

Аналитические балансы компаний Датини в Барселоне занимали несколько страниц сальдо счетов дебиторов и кредиторов. Показатели в балансе располагались в том порядке, в каком счета находились в Главной книге. Однако данная информация требует дополнительной проверки. Дело в том, что в Пробный баланс остатки на счетах переносились не непосредственно с самих счетов, а с мемориальных записей, которые располагались в Главной книге, начиная с разворота (фолио) на с. 289 V–290 R (записи в дебет баланса идут с кредита счета, который находится на листе 290 R) и заканчивая фолио на с. 299 V–300 R (записи в кредит баланса переносятся с дебета счета на с. 299 V). В сказанном легко убедиться, проанализировав материал, содержащийся на рис. 4–10. Однако для установления связи последовательности мемориальных записей и последовательности счетов в Главной книге требуется дополнительное исследование.

В статье рассмотрены особенности построения пробных аналитических бухгалтерских балансов в компаниях Франческо Датини в Барселоне. В других компаниях империи Франческо также наблюдалась своя специфика. В работах [4; 5] приведена специфика построения синтетического баланса компании в Авиньоне в 1411 г. В последующих публикациях будет выполнен анализ построения аналитических балансов за более ранние периоды.

Автор выражает искреннюю благодарность директору Государственного архива в г. Прато (Тоскана, Италия), дипломированному специалисту синьоре Мария-Рафаэле де Грамматика за оказанное содействие и помощь в проведении исследования и, что весьма важно, за выданное разрешение на публикацию представленных материалов (письмо № 666/28.13.10 от 13.05.2013, регистрация авторизации на публикацию № 33/2013), которые признаны интеллектуальной собственностью Итальянской Республики.

Библиографический список

1. *Кутер М. И.* Введение в бухгалтерский учет: учебник: Краснодар: Просвещение-Юг, 2012. 512 с.
2. *Кутер М. И., Гурская М. М.* Естественная форма изначального бухгалтерского баланса // Международный бухгалтерский учет. 2010. № 5. С. 50–59.
3. *Кутер М. И., Гурская М. М.* О постулатах двойной бухгалтерии // Международный бухгалтерский учет. 2010. № 17. С. 57–66.
4. *Кутер М. И., Гурская М. М., Алейников Д. Н.* Первые синтетические балансы – идеология вуалирования учетных данных // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 38. С. 56–64.
5. *Кутер М. И., Гурская М. М., Алейников Д. Н.* Первые синтетические балансы – идеология вуалирования учетных данных (окончание) // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 39. С. 57–63.
6. *Кутер М. И., Гурская М. М., Зинченко Е. А.* Какую дату считать днем рождения двойной бухгалтерии // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 48. С. 34–43.
7. *Кутер М. И., Гурская М. М., Иванова М. А.* Финансовая бухгалтерия: в начале пути // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 34. С. 58–63.
8. *Кутер М. И., Гурская М. М., Павлиди О. А., Кузнецов А. В.* Русское начало в исследовании истории возникновения двойной бухгалтерии // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2010. № 3. С. 228–233.
9. *Кутер М. И., Гурская М. М., Сидиропуло О. А.* Бухгалтерская книга Генуэзской коммуны за 1340 г.: начальный этап исследования // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 44. С. 60–66.
10. *Кутер М. И., Гурская М. М., Сидиропуло О. А.* Бухгалтерская книга Генуэзской коммуны за 1340 г.: начальный этап исследования (окончание) // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 45. С. 54–59.
11. *Кутер М. И., Гурская М. М., Сидиропуло О. А.* Бухгалтерская книга Генуэзской коммуны за 1340 г.: новые результаты исследования // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 36. С. 54–64.
12. *Кутер М. И., Гурская М. М., Сидиропуло О. А.* Кубанский университет исследует бухгалтерию муниципалитета Генуя за 1340 г. // Экономика устойчивого развития. 2011. № 7. С. 75–81.
13. *Кутер М. И., Гурская М. М., Сидиропуло О. А.* Ученые Кубанского университета приблизились к разгадке тайн бухгалтерской книги массари Генуи за 1340 г. // Экономика устойчивого развития. 2011. № 8. С. 87–94.
14. *Пачоли Л.* Трактат о счетах и записях / под ред. М. И. Кутера. М.: Финансы и статистика; Краснодар: Просвещение-Юг, 2009.
15. *Рувер Р. де.* Как возникла двойная бухгалтерия. М.: Госфиниздат, 1958.
16. *Alfieri V.* La partita doppia applicata alle scritture delle antiche aziende mercantili veneziane. Roma, 1911.
17. *Bariola P.* Storia della Ragioneria italiana. Milano (s. a.).
18. *Besta F.* La Ragioneria, Venice, 1891–1910. Quoted from the Milan edition of 1916.
19. *Brawn R.* A history of accounting and accountants. Edinburgh, 1905.

20. *Castellani A.* Nuovi testi fiorentini del Dugento e dei primi del Trecento: in 2 tomi. Firenze, 1952. The ledger of Giovanni Farolfi & Company, 1299–1300, is transcribed, almost entire, at Tome 2. P. 708–803.
21. *Germani G.* La Ragioneria come scienza moderna. Torino, 1914.
22. *Kuter M. I., Gurskaya M. M., Deliboltoyev A. B., Zinchenko E. S.* The ledgers of Datini company in Barcelona dated 1397–1399: The transition from double entry system to double-entry bookkeeping // 13th World Congress of Accounting Historians, 17–19 July 2012, Newcastle, GB. URL: http://www.ncl.ac.uk/nubs/about/events/worldcongress/pdf/f_bookkeeping2.pdf.
23. *Kuter M. I., Gurskaya M. M., Sidiropulo O. A.* The Genoese Commune Massari's Ledger of 1340: The First Computer Modeling Experience and Its Results // Journal of Modern Accounting and Auditing. 2013. Vol. 9, No. 2. P. 212–229.
24. *Lee G. A.* The development of Italian bookkeeping 1211–1300 // Abacus. 1973. Vol. 9. P. 137–155.
25. *Lee G. A.* The coming of age of double entry: the Giovanni Farolfi ledger of 1299–1300 // The Accounting Historians Journal. 1977. Vol. 4(2). P. 79–95.
26. *Littleton A. C.* Accounting evolution to 1900. N.Y.: Russel&Russel, 1966.
27. *Marchi A.* La ragioneria nella sua evoluzione storica. Camerino, 1911.
28. *Massa G.* Trattato compete di Ragioneria. Vol. XII. Milano, 1912.
29. *Melis F.* Documenti per la storia economica dei secoli XIII–XVI. Firenze, 1972.
30. *Melis F.* Storia della Ragioneria. Bologna: Cesare Zuffi, 1950.
31. *Mondini E.* La teorica italiana personalistica // Bibl. di Rag., Vol. I. Milano, 1911.
32. *Roover R. de.* The development of accounting prior to Luca Pacioli according to the account-books of Medieval merchants // Littleton A.C., Yamey B.S. (eds.). Studies in the History of Accounting. L., 1956. P. 114–174.
33. *Smith F.* The influence of Amatino Manucci and Luca Pacioli // BSHM Bulletin. 2008. Vol. 23. P. 143–156.
34. *Zerbi T.* Le Origini della partita doppia: Gestioni aziendali e situazioni di mercato nei secoli XIV e XV. Milan: Marzorati, 1952.

Р. М. Нижегородцев
Институт проблем управления РАН
(Москва)

Импортозамещение институтов в современной экономической политике: от методологии к принятию решений¹

Аннотация. Обосновывается вывод о необходимости обеспечения импортозамещения институтов в экономической политике с целью выхода российской экономики на траекторию устойчивого роста. Особое внимание уделяется логике применения косвенных инструментов монетарной и фискальной политики.

Ключевые слова: импортозамещение институтов; экономическая политика; кривая Горидько; кривая Арми – Рана; экономический рост.

В течение более чем 25 лет наша страна осуществляла импорт институтов, пытаясь приспособить институты, хорошо работающие в развитых странах, к реальностям российской экономики. Вначале эта работа велась под лозунгами общецивилизационного подхода и возврата на магистральный путь развития человеческой цивилизации. Затем, когда перед нашими конкурентами встала задача развенчания коммунистической идеологии, нам попытались объяснить, что плановая экономика не может быть эффективной по своей природе и что только стихийные экономические процессы, не искаженные вмешательством государства, способны привести локальные рынки в равновесие.

С позиций сегодняшнего понимания теории и практики мирового экономического развития эти аргументы выглядят более чем наивно, однако еще 20 лет назад многие специалисты верили, что, устранившись от административного воздействия на рынки благ, правительство способно обеспечить их расцвет. Стоит ли говорить о том, что результат подобных экспериментов оказался весьма печальным.

На то есть объективные причины двоякого рода. Первая группа обстоятельств, в силу которых успех дерегулируемой экономики в современных технологических условиях в принципе невозможен, вытекает из факта становления информационного технологического способа производства, выражающегося в том, что индустриальным техноло-

¹ Работа подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (Отделение гуманитарных и общественных наук), проект № 17-02-00586а.

гиям приходят на смену информационные. Порождаемые ими многочисленные внешние эффекты приводят к тому, что государству лучше, нежели частным агентам, видны точки роста, и только правительство способно обнаружить ключевые сферы, требующие первоочередной инвестиционной поддержки.

Вторая группа причин заключается в том, что современное мировое хозяйство делится на центр, пребывающий в рецессионном разрыве, и периферию, испытывающую инфляционный разрыв [1]. В странах рецессионного разрыва общий уровень цен зафиксировался в точке выше равновесной, поэтому в среднем ресурсы оценены там более высоко, и в отсутствие барьеров входа-выхода любые ресурсы (сырьевые, кадровые, информационные) туда утекут. У мировой периферии нет иного выхода, кроме возведения барьеров на пути перетока ресурсов, что вызывает необходимость усиления роли государства в экономике, тогда как мировой центр, разумеется, пытается сформировать институты, направленные на максимальную либерализацию рынков и снятие барьеров, дабы обеспечить транснациональному капиталу лучшие условия для проникновения на рынки развивающихся стран.

Эта экспансия, ведущая к ограблению мировой периферии, проводится под аккомпанемент рассуждений о правилах свободной и справедливой торговли, выполнение которых сами развитые страны не считают для себя обязательным.

Настало время сказать о том, что **современная глобализация — это процесс экспорта институтов, формируемых и финансируемых США и другими странами «золотого миллиарда», в их геэкономических интересах, процесс подчинения этим институтам всех частей современного мирового хозяйства** [2]. Отсюда вытекает, что нет усиления взаимозависимости разных частей мирового хозяйства, как об этом рассказывают западные учебники, а есть система принудительного разделения труда и возрастание зависимости периферии мирового хозяйства от его центра. Статистика неумолимо утверждает, что бедные страны мира становятся еще беднее, а богатые — богаче. Богатство богатых стран обусловлено бедностью бедных. И этот факт способна объяснить только парадигма устойчивого неравновесия современных макросистем.

Такая трактовка современной глобализации открывает путь для последовательного выстраивания стратегии России и других стран на мировой арене. Коль скоро перед экономикой встала проблема импортозамещения, мы должны обеспечить это замещение прежде всего в той сфере, в которой наша зависимость от импорта является наи-

более очевидной и пагубной, а именно — *импортозамещение институтов*.

Работа в этом направлении уже ведется. Создание банка стран БРИКС, соглашение о котором позволяет наделить его в том числе эмиссионными функциями, формирование независимой системы рейтинговых агентств, призванных отслеживать страновые инвестиционные риски, развитие национальных платежных систем в крупнейших развивающихся странах и многие другие события последних 2–3 лет являются звеньями одной цепи, направленными на импортозамещение институтов, на освобождение от правил и шаблонов поведения, навязанных всей планете группой наиболее богатых и развитых стран мира.

Можно утверждать, что вопрос освобождения нашего мышления от шор либерального догматизма, постепенно назревающий в России в течение последних 30 лет, сегодня становится вопросом жизни и смерти для страны.

1. Методология

Для понимания динамики современных макросистем ключевым является признание того факта, что содержащиеся в большинстве учебников экономикс исходные постулаты о равновесном характере исследуемых экономических систем и о линейном характере протекающих в них процессов не имеют места в реальной жизни. На смену парадигме равновесия, исходящей из упрощенных представлений об экономических объектах, приходит парадигма устойчивого неравновесия, согласно которой реально существующие макросистемы пребывают в неравновесных состояниях (рецессионный разрыв либо инфляционный разрыв) в течение длительного времени, десятков лет, и ни к какому состоянию равновесия сами собой не стремятся.

Таким образом, циклические колебания экономической конъюнктуры являются колебаниями не вокруг равновесного состояния, как полагают учебники экономикс, а вокруг определенного неравновесного состояния, устойчивый характер которого диктуется соотношением важнейших агрегированных параметров — совокупного спроса и совокупного предложения, причем устойчивость этого соотношения поддерживается динамикой общего уровня цен.

Кроме того, принципиально важными являются положения о том, что технологическая среда, в которой осуществляются производственные процессы, не является однородной в экономическом пространстве и стабильной во времени (ее нельзя предполагать неизменной на протяжении периода, на котором исследуется макросистема). На первый взгляд кажется, будто для динамических траекторий макросистемы это

не слишком существенно, что макродинамика относительно безразлична к наличию или отсутствию технологических сдвигов, однако это не так.

На страницах «продвинутых» учебников и солидных научных трактатов нередко можно встретить принимаемые без всяких доказательств суждения, будто в исследуемой макросистеме существует альтернатива — либо растет производство, либо (если оно падает) растет безработица. Однако эта альтернатива верна только и исключительно в предположении, что в изучаемой макросистеме отсутствуют технологические сдвиги. В предположении их наличия имеет место экономический подъем, сопровождаемый (в коротком горизонте) ростом безработицы.

Аналогичной является альтернатива между ростом ВВП и ростом темпов инфляции, основанная на совершенно неверном суждении, будто инфляция тормозит экономический рост. Аналогичным образом устроены многочисленные и многократные призывы снизить потребности и обуздать рост производства во имя экономии ресурсов и сохранения качества окружающей среды. Предположение, что в макросистеме происходят технологические сдвиги, позволяет сделать вывод, что рост производства сопровождается экономией ресурсов, а не их расточительным использованием, и очищением окружающей среды, а не ее масштабным загрязнением. Поэтому технический прогресс, хотя и выступает естественным базисом обострения противоречий между человеком и природой, остается, тем не менее, единственным разумным инструментом разрешения этих противоречий.

Таким образом, хорошо известные из экономической теории альтернативы роста (экономический подъем альтернативен росту безработицы, высоким темпам инфляции, экономии ресурсов) характеризуют направленность макроэкономической динамики *в отсутствие* технологических сдвигов. В условиях их наличия рост ВВП сопровождается ростом безработицы, экономией ресурсов, достаточно высокими темпами инфляции, что во многом обесценивает и обесмысливает традиционные, основанные на парадигме неоклассического синтеза, подходы к разработке и реализации экономической политики, в том числе монетарной и фискальной.

Приведенные примеры позволяют утверждать, что предпосылки, с которыми мы подходим к исследованию динамических траекторий современных макросистем, критически важны для методологии исследования и в значительной степени предопределяют выводы, к которым мы приходим в итоге.

Это заключение вдвойне верно в том, что касается монетарной политики, пытающейся опереться на современную теорию инфляции, полную мифов и предрассудков, не подкрепляемых реальной жизнью [3]. Мифы монетарной теории, происхождение которых достаточно очевидно (оно вытекает из инструментария современного неоклассического синтеза), легко развеиваются в результате применения современных инструментов количественного и качественного моделирования изучаемых макросистем и траекторий их динамики.

2. Монетарная политика

Одним из важнейших препятствий на пути развития экономики России является следование теоретически несостоятельным, не выдерживающим научной критики парадигмам (в частности, неоклассической доктрине). Мы противопоставляем им научно обоснованные теоретические построения, адекватно описывающие экономическую реальность и пригодные для применения в принятии и реализации решений в области экономической политики.

Одним из ключевых мифов в современной экономической теории является формула Ирвинга Фишера (называемая также основным законом денежного обращения): $PY = MV$, где P — общий уровень цен; Y — текущий объем реального ВВП за определенный период времени (например, годовой ВВП); M — объем денежной массы; V — средняя скорость ее обращения за этот период (каждая единица денежной массы засчитывается столько раз, сколько раз она обращается в течение данного периода, например года, если в левой части равенства стоит годовой ВВП).

Заметим, что «мифологическая» формула И. Фишера представляет собой сильно упрощенный линеаризованный вариант нелинейных зависимостей, имеющих место в реальных макросистемах. Проблема заключается «всего лишь» в том, что связь между объемом денежной массы и динамикой общего уровня цен не является прямой, связь между темпом инфляции и объемом текущего реального ВВП не является обратной, а связь между величиной годового ВВП и предложением денег не является монотонной. Доказательство этих фактов основывается прежде всего на применении аппарата регрессионного моделирования, а многочисленные модели и расчеты, которые это подтверждают, содержатся в тексте соответствующих научных публикаций [4–6].

В частности, при помощи регрессионных моделей, построенных для различных стран мира, установлено, что связь между объемом денежной массы и темпом инфляции нелинейна и немонотонна, она в среднесрочном горизонте описывается U -образной кривой с единственной точкой минимума (так называемая кривая Горидько). Как

разбухание денежной массы, так и ее быстрое и слишком сильное сжатие способны привести к развертыванию инфляционных процессов. Минимальный темп инфляции достигается при некоторых средних значениях объема денежной массы, причем этот объем (равно как и соответствующий ему коэффициент монетизации экономики) для разных макросистем является различным.

Связь между темпом инфляции и темпом экономического роста является нелинейной и также немонотонной. Высокие темпы инфляции влекут за собой рецессию, однако и слишком низкие темпы инфляции приводят к дефляционному давлению на экономику, вызывающему экономический спад. Для каждой макросистемы в определенный (среднесрочный) период ее развития существует «оптимальный» уровень инфляции, в условиях которого макросистема способна поддерживать максимально возможный (с учетом ее ресурсных ограничений) темп экономического роста. Поддержание этого уровня инфляции, не замедляющего экономический рост (NSEGRI — non-slowng economic growth rate of inflation), должно быть задачей монетарной политики для макросистемы, пытающейся максимизировать темпы экономического роста.

При этом для большинства развитых стран, находящихся в состоянии рецессионного разрыва, «оптимальный» уровень инфляции (NSEGRI), позволяющий максимизировать темп экономического роста, находится в пределах 2–4 %, тогда как для России он устойчиво превышает 12 %, а на 2 %-й уровень инфляции российская экономика реагирует как на глубокую дефляцию, т.е. такой темп инфляции должен сопровождаться приблизительно 8 %-м экономическим спадом.

В странах с низким уровнем монетизации экономики, не достигшим критического значения (например, страны БРИКС и некоторые быстрорастущие страны Азии), рост предложения денег необходим для стимулирования экономического роста. Фискальная политика правительства должна носить экспансионистский характер, а монетарная политика должна быть нацелена на преодоление дефицита денег, делающего невозможным вовлечение доступных ресурсов в хозяйственный оборот в краткосрочном горизонте. В странах, достигших насыщения денежного рынка, дальнейший рост монетизации, в соответствии с выводами неоклассического синтеза, приведет к усилению инфляции издержек [7].

В большинстве современных макросистем инфляция имеет не эмиссионную, а трансмиссионную природу, поэтому решающим ее фактором может быть, например, высокая степень износа основных фондов. В этих условиях нарастание инфляции в краткосрочном периоде сопровождается не снижением безработицы, как утверждает клас-

сическая трактовка кривой Филлипса, а ее увеличением, как это имеет место во многих рассмотренных в ходе исследования регионах российского Севера и Арктики.

Чем более сильное влияние на макродинамику оказывают технологические трансформации, тем более «классический» вид имеет кривая Филлипса [8]. В условиях, когда нормой становится инвестиционная поддержка отсталых технологий, дешевизна труда неспособна сдерживать нарастание инфляции, однако при этом не спасает и от роста безработицы, неминуемо наступающего вследствие снижения эффективности производственных процессов. Таким образом, своевременно повышая цену труда, правительство способно предотвратить сползание макросистемы в «воронку отсталости», нарастание ее технологической зависимости от более развитых стран или регионов.

3. Альтернатива Хаавельмо и кривые Арми — Рана

Еще полвека назад казалось казальное незыблемой истиной, что фискальная политика, стимулирующая экономический рост, неминуемо должна обеспечивать развязывание частной инициативы, снижение налогов на бизнес, создание предсказуемых правил игры, что позволит увеличить производство и нарастить объем валового выпуска макросистемы. Эта точка зрения логично вытекает из предпосылок, на которых базируется неоклассический синтез, однако ни из какой теории не вытекает предположение о том, что подобный способ стимулирования экономического подъема является единственно возможным.

В 80–90-е гг. прошлого века Скандинавские страны апробировали в некотором смысле противоположный подход к решению этой задачи. А именно, для краткосрочного стимулирования экономического подъема их правительства повысили налоги, увеличили долю ВВП, перераспределяемую через бюджеты всех уровней, и собранную в виде налогов и неналоговых поступлений доходную часть бюджета снова влили в экономику в виде госрасходов и государственных инвестиций. Результат, как ни странно, оказался приблизительно таким же, с той лишь разницей, что именно правительство, а не частные агенты, определило основные точки роста, ставшие точками приложения инвестиций.

Норвежский экономист Трюгве Хаавельмо, ставший теоретическим вдохновителем экономических реформ в Скандинавских странах (следует отметить также заслугу Мануэля Кастельса, который был консультантом правительства Финляндии), получил Нобелевскую премию за теоретическое обоснование так называемой скандинавской модели экономического роста, для которой ключевым элементом является наращивание госрасходов.

Тем самым в теории возникла альтернатива Хаавельмо между стимулированием экономического подъема посредством усилий частных агентов и решением той же задачи преимущественно усилиями государства [9]. Этот последний вариант стал называться принципом Хаавельмо, к опровержению которого прилагали усилия экономисты-неоклассики всего мира, доказывая, что налоги, изымающие из экономики потенциальные инвестиции, включают в действие так называемый налоговый мультипликатор, показывающий, что 1 доллар, изъятый из экономики в виде налогов, уменьшает ВВП страны на существенно большую величину.

Тем не менее сторонники принципа Хаавельмо (а к их числу относятся преимущественно неокейнсианцы и некоторые институционалисты) верно указывали на тот факт, что частные агенты, равно как и государство, способны направить свои доходы на приращение совокупного спроса макросистемы, но в то же время могут изъять их, направив на другие цели: например, вывоз капитала за рубеж осуществляет как правительство, размещая излишки бюджетных доходов в ценных бумагах других стран, так и частные лица, различными способами инвестируя и кредитую экономику других стран.

Принципиальная разница между различными вариантами альтернативы Хаавельмо заключается в том, что стимулирование частных инвестиций делает ставку на включение инвестиционного мультипликатора (мультипликатора Кейнса), тогда как стимулирование деловой активности государства включает мультипликатор госрасходов. Следовательно, для оценки перспективности применения принципа Хаавельмо необходимо оценивать мультипликаторы различных частей совокупного спроса (включая мультипликаторы нетто-экспорта и конечного потребления — и этот последний обычно оказывается меньше всех прочих), дабы понять, какой из многочисленных вариантов краткосрочного стимулирования экономического подъема более целесообразен для данной макросистемы в данный период ее развития.

Разработанные ранее методики оценки мультипликаторов различных частей совокупного спроса [10] позволяют внести ясность в этот вопрос и понять, для каких макросистем принцип Хаавельмо более применим. Основное различие между макросистемами разных типов заключается в том, что в одних ключевые направления инвестирования, обеспечивающие максимальный мультипликативный эффект (точки роста), лучше видны правительству, в других — частным агентам.

В качестве примера приведем ситуацию, сложившуюся со стимулированием совокупного спроса в США. Долгие годы присутствия

монетаристов в Белом доме приучили мир к тому, что Америка — это нация потребителей. Но вся проблема в том, что мультипликатор конечного потребления, как правило, оказывается меньше по величине, чем инвестиционный мультипликатор Кейнса, а это значит, что возрастание объема личного потребления в меньшей степени стимулирует рост валового выпуска макросистемы, нежели производственные инвестиции.

К тому же перемещение производственных инвестиций на территорию Китая обеспечивает рост экономической мощи (а значит, и политического веса) этой страны и создает в ней рабочие места, тогда как эти инвестиции могли бы при определенных условиях работать на развитие экономики стран, которые привыкли считать себя развитыми и богатыми.

В этом заключается одна из причин того, что новая администрация Трампа делает ставку на возвращение индустриального производства на территорию США, обеспечивая в экономической политике определенный вектор «импортозамещения по-американски».

В соответствии с этим следует заметить, что в отсутствие перманентных технологических сдвигов, в условиях индустриального производства, когда новые группы технологий внедрялись каждые 50–55 лет (циклы Кондратьева), можно было предполагать, что точки роста лучше видны частным агентам. Подавляющую часть эффектов, возникающих вследствие производственных инвестиций, составляли прямые коммерческие эффекты, обусловленные контрактом.

Однако в условиях непрерывных технологических сдвигов значительная часть эффектов от инвестиций распространяет свое действие в долгосрочный горизонт, и эти эффекты являются внешними для самих инвесторов. Учет этих внешних эффектов не составляет задачи частного бизнеса (потому они и внешние, что самому инвестору, они, как правило, не видны), а между тем с развитием информационного производства растет и вклад в ВВП тех отраслей, которые порождают и абсорбируют именно внешние эффекты, — науки, образования, здравоохранения, культуры и т.п. Учет и оценка этих внешних эффектов совершенно выходят за пределы поля зрения частных агентов, они остаются уделом государства.

Таким образом, чем чаще в экономике происходят крупные технологические сдвиги и чем более развито информационное производство, тем лучше точки роста видны правительству, а не частным агентам, следовательно, тем лучше работает принцип Хаавельмо. Не случайно все мировое хозяйство, если оценить последние 70–80 лет его развития, неуклонно движется по пути увеличения доли ВВП, подде-

жащей перераспределению через госбюджет. Просто некоторые страны (например, Скандинавские) движутся в этом направлении быстрее остальных, что вызвано внутренними особенностями развития их экономических систем.

Можно также добавить, что принцип Хаавельмо работает в экономике тем успешнее:

чем более образованным является население страны и чем дольше оно живет;

чем прозрачнее и чем лучше контролируются каналы распределения и инвестирования бюджетных средств;

чем выше в экономике доля долгосрочных и масштабных инвестиционных проектов с медленным оборотом капитала и обилием эффектов, растянутых в длинный горизонт;

чем более сильными являются патерналистские традиции населения страны;

чем более предсказуемо развитие экономических институтов, определяющих рутину, шаблоны поведения агентов.

Можно или нельзя опираться на действие принципа Хаавельмо при выстраивании экономической политики в России — вопрос достаточно праздный. Более правильная постановка вопроса выглядит примерно так: с какой скоростью и в каких сферах в российской экономике созревают условия, достаточные для успешного применения этого принципа?

В связи со сказанным акцентируем внимание на недавнем примере со строительством Керченского моста: частных фирм, работающих в сфере дорожного строительства и желающих выступить подрядчиком государства, попросту не нашлось [11]. Прямые выгоды для частного бизнеса от реализации этого проекта неочевидны, тогда как внешние эффекты для страны в целом огромны, и они выражаются в первую очередь экономией на потерях, которые несет экономика России в отсутствие этого моста.

Во многих бесприбыльных сферах и отраслях хозяйства (например, в науке и научном обслуживании) возникает та же проблема: государственное предприятие, действующее в такой отрасли, достаточно вывести на уровень безубыточности, а частному агенту, которого правительство привлекает к решению соответствующей задачи, необходимо обеспечить получение средней прибыли на вложенный в производство капитал. Эта проблема возникает оттого, что внешние эффекты, порождаемые так называемым бесприбыльным сектором экономики, многократно превышают прямые коммерческие эффекты, достигающиеся функционирующим в нем агентам.

Можно сколько угодно сетовать на то, что в нашей стране в государственной собственности находится слишком много активов. Да, эта доля, возможно, огромна, но она все еще недостаточна для того, чтобы государство без существенных потерь смогло решить задачи развития экономической инфраструктуры, стоящие сегодня перед страной.

В любой макросистеме возникает вопрос об оптимальном отношении объема госрасходов к ВВП. Оптимальным в данном случае следует признать такое соотношение между этими параметрами, которое способно обеспечить максимально высокий уровень ВВП или максимально высокий темп его роста. Воздействие доли госрасходов в ВВП на экономический рост в среднесрочном горизонте моделируется кривой Арми — Рана, выпуклой вверх и имеющей единственную точку максимума (ее называют точкой Скалли), которая характеризует искомый экстремум.

Построение регрессионных моделей типа Арми — Рана по целому ряду различных стран (США, Швеция, Россия, Бразилия, Польша и др.) [12] подтвердило два важных факта:

1) по всем изученным странам, независимо от уровня их экономического развития (среднедушевого ВВП и др.), в среднесрочном периоде вид кривой Арми — Рана совершенно одинаков;

2) в большинстве стран, экономика которых находится в состоянии рецессионного разрыва (развитые страны), фактический уровень доли госрасходов в ВВП близок к своему среднесрочному оптимуму, тогда как в большинстве стран, пребывающих в инфляционном разрыве (развивающиеся страны, включая и Россию), доля госрасходов в ВВП ниже оптимального уровня.

Естественно, возникают вопросы о том, за счет каких расходных статей можно было бы увеличить долю госрасходов в ВВП в той или иной стране и каково влияние структуры госрасходов на мультипликаторы различных частей совокупного спроса. Аппарат регрессионного моделирования частично позволяет ответить на эти вопросы при помощи оценки «перекрестных» мультипликаторов, выражающих воздействие разных составных частей тех или иных агрегатов совокупного спроса на другие агрегаты.

Однако необходимо понимать, что не всегда разумно добиваться структуры совокупного спроса, выстроенной в соответствии с найденными «оптимальными» соотношениями мультипликаторов. Практическая ценность подобных измерений и вычислений ограничена необходимостью принимать решения в соответствии со стратегией развития страны, с учетом территориальной неоднородности ее развития. Не случайно Президент РФ в ежегодном Послании Федеральному Собра-

нию, прозвучавшем 1 декабря 2016 г., заострил внимание на том, что нам нужны не сценарии развития, в которых от нас ничего не зависит, а стратегии экономического развития страны, которые разрабатываются и реализуются в интересах подавляющего большинства ее населения [13].

Нам необходима стратегически продуманная, взвешенная, научно обоснованная экономическая политика, обеспечивающая решение объективно стоящих перед страной задач, в первую очередь — задачи экономического роста.

4. Выводы для экономической политики

В сложившихся условиях не существует альтернативы инновационному развитию страны, возможности которого сдерживаются двумя ключевыми обстоятельствами: дешевизной живого труда и дефицитом «длинных» денег, на основе которых возможно развертывание долгосрочных и масштабных инвестиционных проектов.

Для того чтобы решить эти проблемы, необходимо, во-первых, отвергнуть импортированные либеральные догмы в монетарной политике, связанные, в частности, с привязкой объема денежной эмиссии к объему золотовалютных резервов и отсутствием системы внутреннего долгосрочного кредитования. Во-вторых, сформировать национально ориентированную инновационную политику, целью которой стало бы развитие отечественной науки и создание высоких технологий взамен навязанного нашей стране превращения в сырьевой и интеллектуальный придаток США и их союзников по НАТО. В-третьих, нужна продуманная социальная политика, направленная на удорожание труда и формирование высокотехнологичных рабочих мест внутри страны вместо навязанного нам неравноправного участия в мировой системе разделения труда, в которой нашим основным конкурентным преимуществом является дешевый труд.

Наша задача, таким образом, заключается в том, чтобы организовать проведение последовательной и кропотливой работы в области импортозамещения институтов и на этой основе обеспечить возможность суверенного развития Российской Федерации, базой для которого должно стать новое качество экономического роста.

Библиографический список

1. *Нижегородцев Р. М.* Неравновесная динамика макросистем и механизмы преодоления мирового кризиса. Новочеркасск: НОК, 2011.
2. *Нижегородцев Р. М.* Парадигма неравновесия и задачи государственного управления в Российской Федерации в условиях импортозамещения институтов // Государственное управление: электрон. вестник. 2016. № 58. С. 39–53. URL: http://e-jour-nal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2016/vipusk__58__oktjabr_2016_g./58_2016.pdf.

3. *Моисеев А. К.* «Импортозамещение» денежно-кредитной политики // Официальный сайт Института народнохозяйственного прогнозирования. URL: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=pub/moiseev01>.
4. *Нижегородцев Р. М., Горидько Н. П., Шкодина И. В.* Институциональные основы теории финансов: современные подходы. М.: ИНФРА-М, 2014.
5. *Глазьев С. Ю., Горидько Н. П., Нижегородцев Р. М.* Критика формулы Ирвинга Фишера и иллюзии современной монетарной политики // Экономика и математические методы. 2016. Т. 52, № 4. С. 3–23.
6. *Нижегородцев Р. М., Горидько Н. П.* Концепция NSEGRI: инфляция как стимул и как барьер экономического роста // Известия Уральского государственного экономического университета. 2017. № 2(70). С. 5–16.
7. *Nizhegorodtsev R., Goridko N.* The impact of money supply on economic growth: theory, experience, modelling // Handbook on the Economics, Finance and Management Outlooks. 2015. Vol. 3. P. 66–72. URL: [http://www.pakinsight.com/ebooks/11-3rdICEFMO-679-2015-\(66-72\).pdf](http://www.pakinsight.com/ebooks/11-3rdICEFMO-679-2015-(66-72).pdf).
8. *Горидько Н. П., Нижегородцев Р. М.* Кривые Филлипса для современных макросистем: регрессионный анализ и моделирование: монография. М.: ООО «НИПКЦ Восход-А», 2015.
9. *Нижегородцев Р. М.* Альтернатива Хаавельмо и точки роста современной экономики России // Стратегическое планирование и развитие предприятий: материалы IX Всерос. симпозиума (Москва, 15–16 апреля 2008 г.). М., 2008. Секция 2: Модели и методы разработки стратегии предприятия. С. 123–125.
10. *Лазарев Д. С., Горидько Н. П.* Моделирование совокупного спроса по агрегатам для экономики Чехии // Вопросы новой экономики. 2013. № 2. С. 44–50.
11. *Кривопустов С.* Подрядчика стройки подхода к Крымскому мосту не смогли определить в третий раз. URL: <https://amp.crimea.kp.ru/online/news/2621005>.
12. *Горидько Н. П., Нижегородцев Р. М.* Подход к оценке эффективности налоговой политики: кривая типа Арми — Рана для России // Стратегическое планирование и развитие предприятий: материалы XV Всерос. симпозиума (Москва, 15–16 апреля 2014 г.) / под ред. чл.-кор. РАН Г. Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2014. Секция 4. С. 63–64.
13. *Путин* обратился с Посланием к Федеральному Собранию. URL: <https://eadaaily.com/ru/news/2016/12/01/putin-obratilsya-s-poslaniem-k-federalnomu-sobraniyu>.

Т. И. Николаева

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
(Москва)

Инновационные технологии складской логистики: отечественный и зарубежный опыт

Аннотация. Обосновывается значение WMS (Warehouse Management System) – системы управления, обеспечивающей комплексное решение задач автоматизации управления складскими процессами и способствующей сокращению логистических затрат. Инновации в управлении цепями поставок уменьшают вероятность возникновения ошибок в логистической цепочке. Складские операции являются высокозатратными и трудоемкими. Под влиянием современных инновационных технологий складской обработки груза склады более эффективно выполняют возложенные на них функции. В результате проведенных исследований по анализу эффективности использования систем WMS в практике отечественных и зарубежных компаний в статье даны и научно обоснованы рекомендации по учету факторов, которые следует принимать во внимание при выборе и применении данных систем.

Ключевые слова: склад; технология; инновация; логистика; автоматизация; расход; эффективность.

Введение

Складские технологии в элементе цепочки поставок оказывают непосредственное влияние на эффективность работы компаний, работающих на потребительском рынке, являются основным фактором конкурентоспособности производственных и торговых компаний [9]. Под влиянием современных инновационных складских технологий, электронной торговли, развития тесной связи с потребителями и принципов just-in-time склады более эффективно выполняют возложенные на них функции. На потребительском рынке основная нагрузка в товародвижении приходится на склады готовой продукции промышленных компаний, оптовые склады и распределительные центры. Такие склады регулярно выполняют еженедельные и ежемесячные заказы оптовых клиентов.

Эффективность работы складов зависит от оборота складов и логистических издержек. Складские расходы составляют от 2 до 5 % от объема продаж товаров компанией. WMS (Warehouse Management System) — система управления, обеспечивающая комплексное решение задач автоматизации управления складскими процессами, оперативность управления складскими операциями и сокращение затрат.

WMS-системы призваны осуществлять автоматизированное управление объектом, включая: получение, контроль качества и количества товаров; размещение товаров в соответствии с условиями хранения; пополнение комплекточных зон; резервирование товаров; комплектацию заказов; упаковку и отгрузку; подготовку сопроводительной документации и штрих-кодирование; ведение документооборота и взаимодействие с контрагентами; управление подъездными площадками; циклическую и (или) полную инвентаризацию; генерацию заданий сотрудникам и контроль загрузки персонала. WMS-система обрабатывает до 1 500 заказов в сутки и автоматически распределяет отобранные заказы по маршрутам доставки [12].

В результате использования инновационных технологий в складской логистике значительно повышается эффективность работы склада. Чаще всего в работе складов отмечаются ошибки при учете товаров (время постановки на учет), отборе заказов (задержки в выполнении заказов), сегментировании (формирование топологии склада) [2].

Использование инновационных технологий в складской логистике

Современные склады обрабатывают и хранят широкий ассортимент товаров, создают условия для сохранности товаров высокого качества, предлагают разнообразные услуги по предпродажной подготовке товара, получают и обрабатывают больше международных заказов. Основная идея использования WMS состоит в том, что именно система, а не люди должна управлять складом.

Эффективность складского технологического цикла оценивается двумя ключевыми показателями [1; 2]:

а) временем обработки товара при приемке и размещении с момента прибытия товара на территорию склада до момента его готовности к отправке (Dock to Stok Time);

б) длительностью технологического цикла подготовки заказа, т.е. временем с момента поступления заказа на склад до момента его готовности к отгрузке (Warehouse Order Cycle Time).

Наибольшая доля работ по автоматизации складских операций в России приходится на систему 1С-WMS (рис. 1)¹.

¹ *Quantum International*: официальный сайт ведущего поставщика современных ИТ-решений для предприятий с высокими требованиями в сфере логистики и производства. URL: <http://quantum-int.com>; *Логистический портал*. URL: <http://www.lobanov-logist.ru>.

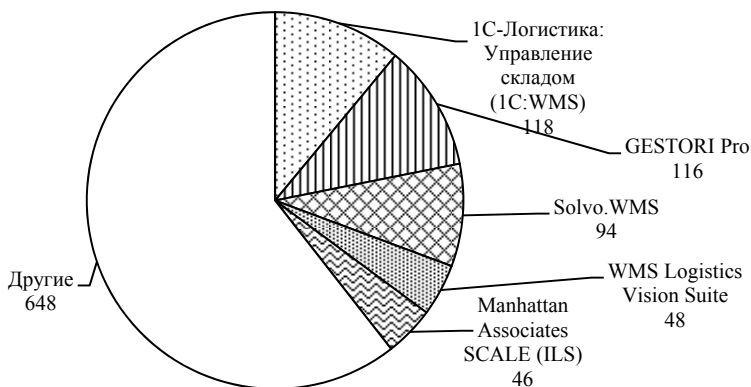


Рис. 1. Распределение общего объема работ автоматизированных систем по отраслям

Об эффективности применения современных систем в управлении складскими технологическими процессами свидетельствует опыт крупнейшего в Европе производственно-логистического комплекса «Северное Домодедово», расположенного в Московской области. Его общая площадь превышает 1,1 млн м², объединенных единой концепцией складов класса «А», на территории земельного участка в 280 га. Для обработки данных на терминале «SLQ-Домодедово» применяется система WMS «Logistic Vision Suite (LVS)». Это комплекс программных продуктов, который позволяет управлять не только бизнес-процессами склада, но и всей цепочкой поставок, начиная с прогнозирования сбыта и потребностей в товаре и заканчивая управлением исполнением заданий по всей логистической цепочке: производство, склад, транспорт.

Функциональная система этого склада обеспечивает выполнение комплекса задач:

а) обработка грузов в режиме реального времени: поступление товаров, отгрузка, приемка, размещение в места хранения, отправка. Ошибки при отборке и комплектовании заказов приведены к минимуму. С этой целью используется клиентское приложение Logistis Vision. Решены проблемы, с которыми сталкивается склад: устранены ошибки при отборке и комплектовании заказов, отсутствуют рекламации со стороны клиентов. Меняется ассортимент товаров, спрос на продукцию. Система управления должна моментально реагировать на изменения;

б) сквозная идентификация товара (товар — упаковка — место), однозначное определение местонахождения груза (ошибки сведены к нулю). Применяется индивидуальный штрих-код на каждый товар или упаковку. Тем самым обеспечивается точность хранения, и в режиме реального времени обеспечивается размещение товаров и их учет;

в) модульная складская система, состоящая из автоматизированных рабочих мест и мобильных компьютерных терминалов сбора данных. Заказ, в котором присутствуют десятки товаров разных артикулов, требует длительного отбора, контроля соответствия заказа и фактически отобранного товара. Система WMS позволяет без ошибок и в относительно короткое время обеспечить комплектование заказов для покупателей. Оптимизация упаковки предполагает заказ товара клиентами полными коробками или паллетами. Магазины заинтересованы заказывать небольшие партии товаров, но в широком ассортименте. В противном случае увеличиваются товарные запасы в розничном звене. Следовательно, в каждой коробке должно быть больше вложений по ассортименту;

г) ведение системного журнала по всем операциям, включая журнал идентификации работников для ведения учета рабочего времени и регистрации в системе. Рационально организованный труд дает возможность эффективно использовать рабочее время, дать оценку труда каждого работника и повысить производительность труда. Это приводит к сокращению сроков приемки и отгрузки за счет экономии времени, уходящего на проверку содержимого паллеты и ввод информации в WMS-систему, что особенно актуально для мелких дорогих товаров.

Не случайно внедрением этой технологии занялись производственные компании и дистрибьюторы товаров народного потребления X5 Retail, Airbus, Marks & Spenser, Walmart и др. На продовольственном рынке основной проблемой является соблюдение сроков годности товаров, оптимизация товарных запасов, рационализация товародвижения. В этой связи невозможно осуществлять управление процессами товародвижения без применения инновационных технологий: численность розничных торговых предприятий ежегодно увеличивается, а компании проникают на новые рынки.

Важнейшим фактором, влияющим на эффективность работы и репутацию компаний, работающих на продовольственном рынке, является качество товаров. Группа компаний «Раритет» имеет склады, предназначенные для розничного и оптового звена (дистрибуция кормов для животных, продукты питания, алкоголь). При внедрении WMS потери товаров из-за истечения сроков годности уменьшились в 20 раз, скорость выполнения операций возросла в 4 раза, а в некото-

рых случаях в 20 раз. Штат сотрудников сокращен более чем на 30 %. Появилось автоматическое, без участия оператора, планирование заказов (ежегодно система обрабатывает до 1 500 заказов) и автоматическое распределение отобранных заказов по маршрутам доставки, что стало возможным благодаря интеграции WMS с системой маршрутизации доставки [9]. Эти достижения позволяют компании уменьшить издержки и снизить потери товаров при их реализации

В последние годы несколько быстрее развивается автоматизация систем хранения товаров. Это актуально для компаний, работающих с продуктами питания, которые зачастую хранятся при низких температурах, что затрудняет работу складского персонала. Получает распространение использование радиочастот — автоматических платформ для перемещения паллет. Такие проекты были реализованы, в частности, для низкотемпературных складов молочных комбинатов и кондитерских фабрик в Московской области. Кроме того, крупные логистические провайдеры заинтересованы в обработке грузов с высокими коэффициентами оборачиваемости. Работа с ними предполагает активное внедрение таких современных технологий, как Pick-by-light и Pick-by-Voice, позволяющих с помощью света или звука максимально упорядочить действия комплектовщиков, увеличив тем самым коэффициент полезного действия каждого сотрудника склада¹.

Pick to light — система безбумажного отбора, которая базируется на оборудовании европейского производителя Pick to light Systems. Система повышает эффективность логистических процессов на складских комплексах и в дистрибьюторских центрах любых типов, а также на производственных линиях сборки. Для безбумажной логистики нужен способ автоматической идентификации объекта, способ передачи информации работнику и способ предоставления информации. С этой целью используются технологии автоматической идентификации: штрих-коды и сканеры штрих-кодов, радиометки и антенны, пластиковые карточки, системы видеораспознавания. Применяются технологии автоматического обмена и представления информации: радиокommunikации, голосовое управление, виртуальные дисплеи.

Мобильность проникает во все сферы автоматизации бизнес-приложений, и в управлении складами она представляется закономерной. Эксперты полагают, что использование при автоматизации небольших складов более дешевых мобильных устройств «особенно перспективно». Традиционные полнофункциональные ТСД (терминалы сбора данных) стоят около 1,5–2 тыс. евро за единицу. Для крупных компаний это вполне приемлемо и обоснованно. А для складов площа-

¹ Логистический портал. URL: <http://www.lobanov-logist.ru>.

дью менее 2–3 тыс. м² значительно выгоднее использовать более дешевые устройства стоимостью порядка 300–500 евро, так как многофункциональные ТСД не окупаются на складах, имеющих небольшие объемы складского оборота [11].

Важнейшим фактором в складской логистике является контроль движения товаров, учет их наличия на текущий момент. Большинство систем управления складом обладают функцией циклической инвентаризации. Использование автоматической идентификации многократно сокращает учетно-аналитические операции на складе. Одна из главных задач, которые решаются WMS в сфере автоматизации процессов идентификации грузов, — технология радиочастотной идентификации (RFID), появившаяся более десяти лет назад, которая в перспективе заменит штрих-код [6].

Для массового рынка технология RFID по-прежнему дорогая, она под силу только крупным компаниям. Именно цена препятствует повсеместному развитию RFID как на российском, так и на мировом рынке¹.

Как показывает анализ развития складов и их технологий в отечественной логистике, 70 % общего объема автоматизированных площадей сосредоточены в Москве и Московской области. Основная доля (около 77 %) приходится на Московский регион. Увеличилась доля дистрибьюторов, внедряющих автоматизированные системы (22 % в 2016 г. против 15 % в 2015 г.). Уменьшилась доля розничных торговых сетей, которые внедряют автоматизированные системы (44 % в 2015 г., 21 % в 2016 г.). Современные технологии доступны крупным компаниям (как правило, они выполняют более 1 500 заказов в день) [5; 7].

Автоматизация складских комплексов в Европе выше, чем в России. Первой причиной является человеческий фактор и стоимость рабочей силы. Высокая автоматизация складов в европейских странах во многом явление вынужденное, за которым стоит не только желание инвестировать в технологии, но и тот факт, что персонала для складской работы в компаниях часто недостаточно.

Одним из факторов высокой автоматизации и технологичности европейских складов является стоимость работ, выполняемых персоналом. В странах с дорогостоящей и дефицитной рабочей силой и дорогостоящей землей, например в Германии, логистические компании вынуждены были искать различные варианты снижения затрат. Так появились автоматизированные склады (high-bay warehouse), полезная

¹ Knight Frank: официальный сайт международной консалтиговой компании. URL: <http://www.knightfrank.ru>.

высота которых может достигать 40 м. Широкое применение нашли склады с зонами хранения, выполненными по технологии «High Bay», высотные склады со скоростными рельсовыми кранами-автоматами. В них можно разместить до 25–30 ярусов типовых паллет. На 1 000 м² помещается до 8 000 евро-паллет. Плотность хранения товаров в таких зонах достигает до 68–80 % объема зоны хранения. Такие склады могут хранить до 10 паллет на одном квадратном метре. Такой высокопроизводительный комплекс предполагает использование современных технологических решений во всех зонах склада, начиная с выгрузки товара и заканчивая отправкой груза покупателю [10; 12]. Для сравнения: полезная высота стандартного склада класса «А» в России — 11–13 м, количество паллет товара на 1 м² — от 1,5 до 4, в зависимости от конфигурации склада и типа товара.

Ярким примером эффективной площадки может выступать автоматизированный распределительный центр Partner Logistics B.V. в Голландии. На складе в 500 тыс. паллет в каждой смене работают всего 20 чел. В Европе, как и в России, на складах используется и штатный, и привлеченный персонал. К примеру, в Финляндии отличие от российских складов в том, что европейское законодательство позволяет использовать лишь определенный процент привлеченного персонала. В противном случае к делу подключается профсоюз и возникают вопросы, почему не привлекаются финские рабочие.

С целью экономии времени, складских расходов широко используется прямая поставка, кросс-докинг. При прямой поставке значительно экономятся расходы на приемку, перемещение, хранение, проверку и контроль и др. Кросс-докинг способствует быстрой обработке груза: товар доставляется на склад по расписанию, немедленно сортируется и отправляется по расписанию; рассортированный по заказам товар перемещается в зону отгрузки; не требуется хранения и складирования товара. Прямая поставка и кросс-докинг настолько эффективны, что целые производственные отрасли применяют эти технологии, они являются основой дистрибуции в отраслях пищевой промышленности.

Примером может служить компания, торгующая бакалеей, с оборотом 2 млрд дол. (центральный офис в г. Гранд-Рапидз, штат Мичиган. Товары группы «А» отгружаются с производства в розничную сеть (в количестве, равном объему грузовика), товары группы «В» планируются к отгрузке из распределительного центра через операцию кросс-докинга (включая замороженную и охлажденную продукцию), товары группы «С» хранятся на расположенном рядом складе (спроектированном под высокую плотность хранения и отбор заказов партия-

ми). Для хорошо спланированного кросс-докинга, синхронизированного с отгрузкой, требуется четкость графиков приемки товара [8; 12; 13].

Использование современной технологии отбора товаров на основе автоматизации рабочего места отборщика заказов, когда система последовательно отправляет ему паллеты с требуемыми для конкретного заказа товарами. На подсортировочно-распределительных складах часто заказывают товар оптовые покупатели в ассортименте. Подборщик отбирает с паллеты необходимое количество товара и укладывает его на поддон с заказом. После чего система управления отправляет паллету обратно на место хранения. Такой подход позволяет сократить количество подборщиков и ускорить процедуру подбора заказов. В этих технологиях обеспечивается практически полное отсутствие пересортицы при подборе заказов. Такой склад обрабатывает несколько десятков тысяч наименований товаров и обеспечивает хранение до 100 тыс. паллет. Высота зоны хранения превышает 40 метров.

Важнейшей функцией WMS-систем является мониторинг. Большинство WMS-систем содержат достаточно данных для того, чтобы построить совершенную систему отчетности по задачам, выполненным каждым из работников. Некоторые WMS-системы обеспечивают функции по мониторингу, что дает возможность отслеживать персональную производительность работников и качество трудовых процессов. Это позволяет вести гибкую политику по отношению к персоналу и повышать эффективность работы, мотивируя работников вознаграждениями за количество собранных заказов и эффективность труда [1; 2; 3; 7].

Полностью роботизированные склады (не предполагающие человеческого труда) в перспективе займут достойное место в логистике. Использование такого подхода оправдано в тех случаях, где требуется нивелировать влияние человеческого фактора, например, при хранении вредной или легко портящейся продукции [4; 14]. В России этот вопрос пока не обсуждается. Собственники не готовы вкладывать средства в склады-автоматы, тем более в период кризиса в экономике. Собственники нацелены на достижение близлежащих целей и получение максимальной прибыли в краткосрочном периоде. Подобные решения сегодня скорее точечные, их массовое применение — далекая перспектива. Сетевые компании строят склады под свои потребности. То, что актуально в Европе «сегодня», в Россию придет только через 10–15 лет [13].

Основные подходы к выбору WMS-системы и перспективы развития WMS-систем в России. Автоматизированная система WMS крайне необходима предприятию, где доля затрат на ведение складских операций в себестоимости товара достаточно высока, а объем работ

свидетельствует, что при ее внедрении себестоимость переработки снижается и расходы окупаются. Кроме того, система необходима, если риски, связанные с потерей репутации, являются одними из ключевых для бизнеса¹. Меры по сокращению расходов и улучшению качества работы является основными факторами конкурентоспособности предприятий на потребительском рынке

Основная проблема, которая может возникнуть при внедрении WMS-систем, это проблема выбора. Приступая к выбору WMS-системы, которая позволит решить задачи по управлению складскими операциями, руководство компании должно ясно представлять, какие именно задачи будет выполнять склад, какие операции необходимы для выполнения обязательств перед клиентами и насколько существующая складская технология позволяет решать стоящие перед компанией задачи. Только разработка складской технологии заказчика позволит сформировать требования к системе управления складом. При этом будет учтена специфика работы конкретной компании с товарами и клиентами, потребность в обработке больших товарных объемов в соответствии с планами развития.

При выборе WMS-системы для своего склада необходимо принимать во внимание, что практически любая из подобных программ обеспечивает выполнение основных операций: приемка товаров, размещение на местах хранения, подбор заказа, отгрузка товара, кросс-докинг и т.д. Однако возможности при выполнении указанных операций, заложенные в разных программных обеспечениях, могут различаться. Например, в одной программе приемка товара может осуществляться только после укладки коробок в паллеты и внесения в базу данных о количестве коробок на паллете, имеющей свой идентификационный номер. При этом предполагается, что паллета является определяющим фактором при поиске и работе с товаром. А если заказчику необходимо организовать сдачу/приемку принятого товара из зоны приемки в зону хранения, то при данной системе будет происходить только передача паллеты с товаром. Количество товара было определено при формировании паллеты, и сам товар (его количество) не проверяется. Таким образом, организовать точный учет движения товара (а не паллеты) практически невозможно. Разработчики программ не учли, что по определенным товарам и для предприятий-получателей необходим широкий ассортимент и небольшие партии товаров, а также проверка товаров².

¹ *Warehouse Management System* — Системы управления складом. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/WMS>.

² Там же.

Не все программы позволяют вести учет работы сотрудников склада. Однако для некоторых заказчиков крайне важна возможность оперативно выяснить причины неисполнения или некачественного исполнения задания и определения выполненного объема работ за требуемый период.

Этапы выбора WMS-системы нами рассмотрены на рис. 2.

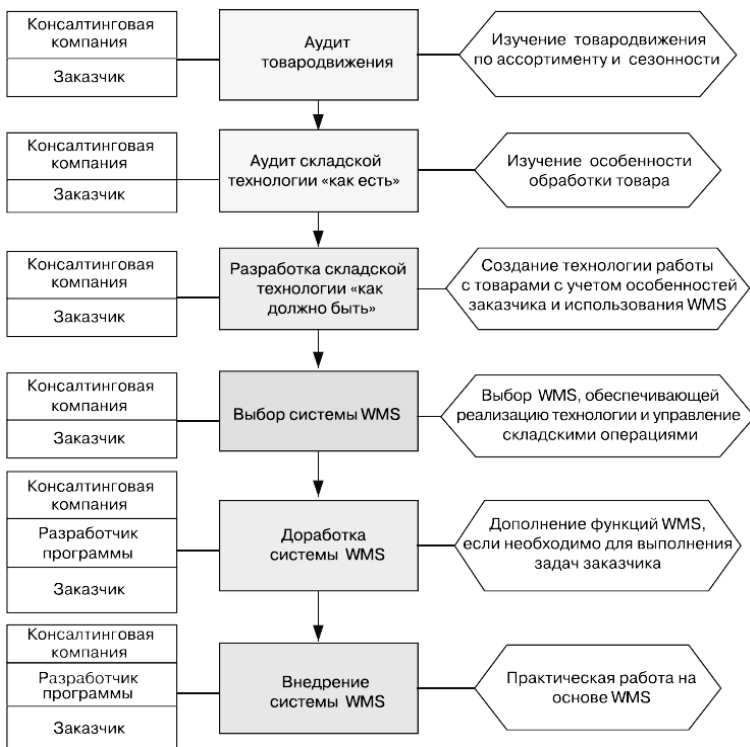


Рис. 2. Этапы выбора WMS-систем для складов [13]

Растущий спрос на WMS-системы со стороны розничных компаний, а также профессиональных логистических операторов и складских девелоперов говорит о больших перспективах рынка систем управления складом, восстанавливающегося после кризиса 2008–2009 гг., в то же время спад потребности в системах связан с экономическим кризисом в настоящее время. Одной из отличительных особенностей российского рынка систем управления складом является его сегментирован-

ность. Здесь присутствует несколько десятков предпринимательских структур, как отечественных, так и зарубежных, при этом нет явных лидеров.

Согласно прогнозу ведущей консалтинговой компании Knight Frank, в перспективе увеличится количество внедрений автоматизированных систем на предприятиях оптовой торговли, дистрибуции. Уменьшится доля внедрений автоматизированных систем на предприятиях розничной торговли, в логистических центрах и пр.¹ Приоритетными в управлении складом должны быть безбумажная технология работы и hands-free-оборудование. При количестве поставщиков более чем 300 и множестве оптовых покупателей невозможно обойтись без современных информационных систем.

Ряд экспертов, в частности представители компании Lux Logistic Service и Quantum International, подчеркивают, что при внедрении WMS-системы могут возникнуть проблемы в связи с невозможностью изменения существующих бизнес-процессов на складе и тем, что системы рассчитаны на работу квалифицированной рабочей группы. Вопрос кадров является одним из основных факторов, который следует учитывать при выборе и внедрении систем WMS².

Библиографический список

1. *Дыбская В. В.* Логистика складирования. М.: ИНФРА-М, 2014.
2. *Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики: учебник / под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной.* М.: Проспект, 2014.
3. *Шехтер Д., Сандер Г.* Логистика. Искусство управления цепочками поставок: пер. с англ. М.: Претекст, 2011.
4. *Николаева Т. И.* Современные технологии комплектования партий товаров на складах по заказам покупателей // Современная наука: тенденции развития: материалы XV Науч.-практ. конф. Краснодар, 2016. С. 129–133.
5. *Николаева Т. И.* Рынок складской недвижимости и современные технологии складских операций // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. № 4(60). С. 135–142.
6. *Манжосов Г. П.* Современный склад. Организация и технология. М.: КИАЦентр, 2013.
7. *Берг Й. ван дер.* Склад как конкурентное преимущество: пер. с норв. М.: Axelot, 2013.
8. *Фрезели Э.* Мировые стандарты складской логистики: пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Паблишер. 2013.

¹ *Knight Frank*: официальный сайт международной консалтинговой компании. URL: <http://www.knightfrank.ru>.

² *Quantum International*: официальный сайт ведущего поставщика современных IT-решений для предприятий с высокими требованиями в сфере логистики и производства. URL: <http://quantum-int.com>.

9. *Boumgarten H.* Allein schafft es kaum noch einer // Deutsche Verkehrs-Zeitung (DVZ). Vol. 55, Nr. 124. S. 14–15.

10. *Boumgarten H., Zader N.* Kundenintegration in logistische Prozessketten // Hossner R. (Hrsg.). Jahrbuch der Logistik 2001. Düsseldorf: Verlagsgruppe Handelsblatt, 2002. S. 128–133.

11. *Boumgarten H., Zader N., Keller Th.* Mergers & Acquisitions — Logistik als Erfolgsfaktor // Hossner R. (Hrsg.). Jahrbuch der Logistik 2001. Düsseldorf: Verlagsgruppe Handelsblatt, 2002. S. 14–18.

12. *Copacino W. C.* 3PLs narrow the gap // Logistik Management & Distribution Report. 2001. Vol. 4(3). S. 1–36.

13. *Piller F. T., Meier R.* Strategien zur effizienten Individualisierung von Dienstleistungen // Industrie Management. 2003. Vol. 17, Heft 2. S. 13–17.

14. *Steininger S.* Lead Logistics Provide // Hossner R. (Hrsg.). Jahrbuch der Logistik 2001. Düsseldorf: Verlagsgruppe Handelsblatt, 2002. S. 112–114.

15. *Zadek H.* Strategische Neuausrichtung von Logistikdienstleistern — Steuerung globaler Produktions und Dienstleistungsnetzwerke // Industrie Management. 2001. Vol. 17, Heft 5. S. 28–31.

О. К. Ойнер, М. А. Пугаева

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
(Москва)

Картографирование потребительского опыта: методика и практика применения

Аннотация. Рассматривается потребительский опыт как ключевой стратегический компонент успеха деятельности компаний. Отмечается важность понимания фирмами самого понятия потребительского опыта – это должно содействовать успешному измерению качества опыта потребителей и эффективности инвестиций в развитие систем по управлению таким опытом. В статье представлена сущность понятия «потребительский опыт», а также предложена методика картографирования (построения) опыта потребителя.

Ключевые слова: потребительский опыт; точки контакта; путь потребителя.

Методология изучения потребительского опыта получила широкое распространение за последнее десятилетие, а особый интерес к теме управления потребительским опытом у всего научного сообщества возник ближе к 80-м годам и усиливается из года в год.

Концепции потребительского опыта и маркетинга, основанного на опыте, по-другому — маркетинга впечатлений, возникли в тот момент, когда выгоды традиционного маркетинга оказались больше не способными эффективно удовлетворять потребности клиентов [19]. Так, Пайн и Гилмор утверждали, что наиболее важно предоставить клиентам возможность испытать опыт, который является отличным от услуги. Создание потребительского опыта выступает всеобъемлющей концепцией, рассматривающей все возможные трансакции, начиная с момента обращения потребителя за услугой, заканчивая его восприятием оказанной услуги [22]. Потребительский опыт определяется как совокупность рациональных и эмоциональных впечатлений, возникающих под влиянием различных внешних и внутренних факторов при взаимодействии и после взаимодействия с компанией-продавцом, продуктом, а также другими потребителями [7; 12; 24].

У исследователей нет единого мнения на счет того, что именно представляет собой потребительский опыт и из каких элементов он состоит, большинство авторов все-таки считают, что потребительский опыт неразрывно связан и не может существовать без участия того, кто этот опыт получает. Другими словами, потребительский опыт представляет субъективное восприятие взаимодействия потребителя

с компаний. При этом потребительский опыт включает в первую очередь комбинацию мыслей, чувств и эмоций, полученных при различных обстоятельствах, и является результатом того, как потребитель с его личными целями и задачами взаимодействует и принимает участие в процессах, происходящих в компаниях [1; 3; 4; 7; 8; 12; 16–19].

Существует большое количество концептуальных работ, нацеленных на выявление составляющих потребительского опыта (например, Brakus et al., 2009; Gentile, 2007; Schmitt, 1999). При этом более востребованы частные модели, ориентированные на конкретную отрасль, так как они основываются на важнейших драйверах потребительского опыта данной отрасли и дают возможность получить более точные результаты. В академической литературе исследований, посвященных анализу так называемого пути потребителя, который можно определить как совокупность всех точек контакта¹, в которых потребитель взаимодействует с компанией, не обнаружено.

Для измерения потребительского опыта используется ряд моделей и методов, например: «кольцо эффективного измерения» [20], «метод последовательных событий» [23], «аудит опыта» [2; 10], «пошаговый аудит WTA» [5; 10; 15], «анализ сервисных транзакций» [10; 13], «измерение качества потребительского опыта» [14]. Ключевой компонентой, которая объединяет представленные методы и модели, является необходимость построения структурных схем или карт пути опыта потребителя.

Обращаясь к подходу разработки структурных схем (service blueprinting) [21], можно отметить, что по сравнению с другими методами и инструментами проектирования процесса предоставления услуг, структурные схемы выступают в первую очередь инструментом, ориентированным на клиента, что позволяет фирмам визуализировать процессы обслуживания, точки контакта и физические компоненты услуг с позиции клиентов. Структурные схемы можно представить как рисунки или диаграммы системы обслуживания [26]. Все заинтересованные стороны, участвующие в предоставлении услуг, могут использовать структурные схемы при выполнении своих задач. Структурные схемы (карты процесса предоставления услуг) позволяют точно отобразить всю систему обслуживания, в том числе место, где выполняется услуга, последовательность предоставления услуги и людей, вовлеченных в процесс. Структурные схемы можно использовать на всех стади-

¹ Точки контакта — ситуации, места и интерфейсы соприкосновения клиента с компанией. Каждый раз, когда клиент любым способом, в любое время контактирует с компанией, возникает точка контакта (Манн И., Турусин Д. Точки контакта. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012).

ях исследования эффективности предоставления услуг. Они показывают всем участникам процесса общую структуру предоставления услуги, а также то, как каждая функция влияет на весь процесс [26].

Структурные схемы были впервые представлены в качестве метода управления процессом предоставления услуги как обладающие рядом преимуществ: они более точные, чем словесное описание услуги, а также позволяют идентифицировать всевозможные точки отказа клиентов от услуги. Со временем они претерпели ряд изменений. Так, одной из первых адаптаций было отражение в них процесса противопоставления клиента и компании, а также разделение процесса предоставления услуги на видимые (действия «на сцене») и скрытые (действия «за кулисами») от клиента действия. В дальнейшем физические компоненты предоставления услуг были добавлены в структурные схемы в качестве ключевых, были интегрированы визуальные представления, фотографии и видеоизображения услуг. Эти компоненты до сих пор являются основой техники структурных схем и ее наиболее важной особенностью, демонстрирующей роль клиента в процессе обслуживания.

С помощью структурных схем можно определить, в какой точке контакта уже произошел сбой или где могут возникнуть проблемы. Тщательный анализ каждой точки контакта позволяет сформулировать меры по исправлению текущей ситуации и разработать набор действий по улучшению обслуживания [25]. Кроме того, структурные схемы дают возможности для увеличения эффективности управления сервисом [9].

Стоит отметить, что при составлении структурной схемы необходимо учитывать особенности компании, специфику предоставления услуги, а также клиентов. Следовательно, не существует единого решения для формирования безупречного обслуживания.

Структурные схемы показывают весь процесс предоставления услуги. Первый шаг в построении структурной схемы — точное формулирование процесса предоставления услуги. Так как компании часто изменяют эти процессы, чтобы соответствовать потребностям и желаниям различных клиентов (например, для авиакомпаний это часто летающие пассажиры, пассажиры первого класса и т.д.), важно указать, какой именно сегмент клиентов находится в центре внимания структурной схемы (т.е. необходимо определить, кто является клиентами, описать привлекательные сегменты рынка, выделить основные характеристики клиентов выбранного сегмента).

После того, как был обозначен целевой сегмент, следует выделить основные этапы потребительского опыта и точки контакта, т.е.

обозначить действия клиентов в процессе получения услуги и определить, когда начинается и завершается обслуживание с точки зрения клиента.

На следующем этапе формулируются «линзы» — основная ценность, необходимая клиенту, и фильтр, сквозь который клиенты просматривают варианты. В результате можно взглянуть на путь потребителя, спрашивая себя: отвечает ли увиденное основным запросам клиента и отвечает ли увиденное потребностям этого типа пользователя? Ключ в том, чтобы смотреть на потребительский путь, оценивая его по определенным критериям: тип аудитории, цена и ценности.

Далее необходимо построить таблицы опыта и описать основные этапы потребительского опыта в шаблоне «действия, мысли, чувства, барьеры», где:

действие — то, что делает клиент на каждом этапе;

мысль формулируется как ответы на вопросы: «могу ли я это использовать, бдет ли это работать?»;

чувства — реакции (удовлетворение, грусть или замешательство). Этот компонент важен для понимания значимости отдельной точки контакта для клиентов;

барьеры — какие проблемы могут возникнуть у клиента на каждом этапе, какие из них могут привести к потере клиента.

Количественная информация — важный элемент, который легко упустить из виду. При картографировании потребительского опыта необходимо описать все взаимодействие на основе количественной информации. В одних случаях она может быть использована, чтобы подчеркнуть определенные части взаимодействия (например, лишь 10 % клиентов сталкиваются с одной точкой контакта, тогда как с другой — уже 70 %). В других случаях (к примеру, в ходе опроса) такая информация может затрагивать сами точки контакта. Примерами количественных исследований могут служить оценка удовлетворенности, оценка важности каждой точки контакта, оценка уровня использования.

В завершение следует определить возможности (стратегии) улучшения потребительского опыта. Поскольку карта должна быть катализатором дальнейших действий, а не результатом, выводы ведут к этапу разработки стратегии, помогая выявлять «болевы точки» и призывы к действию.

Когда карта потребительского опыта построена, стоит пересмотреть ее от начала до конца с целью конкретизации и уточнения всех действий по каждому этапу и точке контакта.

Структурные схемы — эффективный инструмент для отслеживания и повышения эффективности и результативности компании. Они

позволяют фирмам постоянно улучшать свои услуги. Такой процесс постоянного совершенствования в конечном счете приведет к повышению успеха и росту в индустрии [21].

Вместе с тем структурные схемы не так сложны, как некоторые другие инструменты моделирования бизнес-процессов. Их графическое изображение легко для восприятия всеми заинтересованными сторонами (клиентами, руководителями и сотрудниками компании), для изучения, использования и изменения в соответствии с требованиями конкретной ситуации.

Библиографический список

1. *Backstrom K., Johansson U.* Creating and consuming experiences in retail store environments: comparing retailer and consumer perspectives // *J. Retail Consum Serv.* 2006. Vol. 13. P. 417–430.
2. *Berry L. L., Carbone L. P., Haeckel S. H.* Managing the total customer experience // *MIT Sloan Management Review.* 2002. Vol. 43, Iss. 3. P. 85–89.
3. *Berry L. L., Wall E. A., Carbone L. P.* Service clues and customer assessment of the service experience: Lessons from marketing // *Academy of Management Perspectives.* 2006. Vol. 20, Iss. 2. P. 43–57.
4. *Berry L. L., Seltman K. D.* Building a strong services brand: lessons from mayo clinic // *Bus Horiz.* 2007. Vol. 50. P. 199–209.
5. *Bowen D. E., Chase R. B.* Service quality and the service delivery system: A diagnostic framework // *Brown S. W. (ed.). Service Quality: Multidisciplinary and Multinational Perspectives.* Lexington, MA: Lexington Books, 1991.
6. *Brakus J., Schmitt B., Zarantonello L.* Brand experience: What is it? How is it measured? Does it affect loyalty? // *Journal of Marketing,* 2009. Vol. 73. P. 52–68.
7. *Carbone L. P., Haeckel S. H.* Engineering customer experience // *Marketing Management.* 1994. Vol. 3, Iss. 3. P. 8–19.
8. *Chahal H., Dutta K.* Measurement and impact of customer experience in banking sector // *Indian Institute of Management Calcutta.* 2015. Vol. 42, Iss. 1. P. 57–70.
9. *Fließ S., Kleinaltenkamp M.* Blueprinting the service company: Managing service process efficiently // *Journal of Business Research.* 2004. Vol. 57, Iss. 4. P. 392–404.
10. *Garg R., Rahman Z., Kumar I.* Evaluating a model for analyzing methods used for measuring customer experience // *Journal of Database Marketing and Customer Strategy Management.* 2010. Vol. 17, Iss. 2. P. 78–90.
11. *Gentile C., Spiller N., Noci G.* How to sustain the customer experience: An overview of experience components that co-create value with the customer // *European Management Journal.* 2007. Vol. 25, Iss. 5. P. 395–410.
12. *Haeckel S. H., Carbone L. P., Berry L. L.* How to lead the customer experience // *Marketing Management.* 2003. Vol. 12, Iss. 1. P. 18–23.
13. *Johnston R.* Service transaction analysis: Assessing and improving the customer's experience // *Managing Service Quality.* 1999. Vol. 9, Iss. 2. P. 102–109.

14. *Klaus P., Maklan S.* Customer experience: Are we measuring the right things? // *International Journal of Market Research*. 2011. Vol. 53, Iss. 6. P. 771–792.
15. *Koljonen E., Reid R. A.* Walkthrough audit provides focus for service improvements for Hong Kong law firm // *Managing Service Quality*. 2000. Vol. 10, Iss. 1. P. 32–45.
16. *Lemke F., Clark M., Wilson H.* Customer experience quality: An exploration in business and consumer contexts using repertory grid technique // *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2011. Vol. 39, Iss. 6. P. 846–869.
17. *Nigam A.* Modeling relationship between experiential marketing, experiential value and purchase intention in organized quick service chain restaurants using structural equation modeling approach // *International Journal of Computer Science and Management Studies*. 2012. Vol. 12. P. 114–123.
18. *Pine II, B. J., Gilmore J. H.* Welcome to the experience economy // *Harvard Business Review*. 1998. July-August. P. 97–105.
19. *Schmitt B. H.* *Experiential Marketing: How to get customers to sense, feel, think, act, relate to your company and brands*. New York: The Free Press, 1999.
20. *Shaw C., Ivens J.* *Building great customer experiences*. New York: Palgrave Macmillan, 2002.
21. *Shostack G. L.* Designing services that deliver // *Harvard Business Review*. 1984. Vol. 62, Iss. 1. P. 133–139.
22. *Sirapracha J., Tocquer G.* Customer experience, brand image and customer loyalty in telecommunication services // *International Conference on Economics, Business and Management*. 2012. Vol. 29. P. 112–116.
23. *Stein A., Ramaseshan B.* Towards the identification of customer experience touch point elements // *Journal of Retailing and Consumer Services*. 2016. Vol. 30. P. 8–19.
24. *Verhoef P., Lemon K. N., Parasuraman A., Roggeveen A., Tsiros M., Schlesinger L. A.* Customer experience creation: Determinants, dynamics and management strategies // *Journal of Retailing*. 2009. Vol. 85. P. 31–41.
25. *Williams C., Buswell J.* *Service quality in leisure and tourism*. Oxfordshire, UK: CABI, 2003.
26. *Zeithaml V. A., Bitner M. J.* *Services marketing*. New York: McGraw-Hill, 2000.

Е. Г. Пономарева

Московский государственный институт международных отношений
(университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации
(Москва)

Образ России в мире — ресурс и инструмент внешней политики

Аннотация. Рассматривается политический образ России, создаваемый в российском и международном поле. Анализируются подходы к формированию имиджа страны, выдвигается и подтверждается предположение о том, что политическая деятельность государства предполагает работу над собственным образом, как и над образами других участников политического процесса. Подчеркивается, что создание эффективного и эффектного образа страной — субъектом внешнеполитического процесса — задача стратегическая, комплексная, системная.

Ключевые слова: образ страны; международный имидж; национальный интерес; престиж.

Образ страны — важнейший ресурс и одновременно инструмент внешней политики. Все чаще в политическом и общественном дискурсе в России и за рубежом понятие «имидж» используется как синоним «образа». Хотя в английском языке «image» имеет более десяти значений и может трактоваться не только как «образ», но и как «идол», «характер», «престиж», «отражение», «подобие», «метафора», «понятие», «зеркальный эффект».

Имидж, как справедливо отмечает российский исследователь Э. Галумов, не овеществленная реальность. Имидж — это то, что человек себе представляет о конкретном предмете (явлении) или как он его воспринимает. Причем восприятие может рождаться из ложных представлений, фейков, фальсификаций.

Международный имидж упрощенно есть то, что о гражданах (например, о нас, россиянах) и об их стране (например, о России) думают со стороны. Учитывая эффект современных политических технологий, роль СМИ, шоу-бизнеса, кинематографа, научных, а часто и псевдонаучных концепций, которыми руководствуются лица, принимающие решения, отметим, что имидж является, во-первых, категорией мнимой, во-вторых, явлением управляемым, понятием, которое можно конструировать и трансформировать по желанию его создателей и интерпретаторов. Имидж, особенно это касается политиков, может вовсе не соответствовать реальности. Имидж в политике — это,

скорее, способ сокрытия истинных намерений и недостатков, своего рода обманка. Причем это явление имеет глубокие исторические корни. Вспомним слова испанского писателя XVII в. Бальтасара Грасиана: «В политике особенно ценно искусство скрывать свой недостаток, превращая его в преимущество. Так, Цезарь скрывал свою плешь лавровым венком». По этой аналогии можно, например, говорить об Америке как самом демократическом государстве. Иными словами, имидж есть, а самой демократии нет.

Другое дело образ страны, основанный на демонстрации реальности. Он определяется и поддерживается конкретными делами. Образ в отличие от имиджа не может быть симулякром. В то же время он должен максимально эффектно отражать свойства и качества страны, которые не только делают ее привлекательной для широкой общественности, но — и это, с моей точки зрения, самое важное — позволяют решать конкретные политические и экономические задачи. Образ определяет степень влияния страны на мировую политику — ее субъектность, а значит, создает условия для реализации национальных государственных интересов как осознанных (объективных — в терминологии школы реализма) потребностей, целей и задач государства, разделяемых большинством общества¹.

Безусловно, образ должен иметь убеждающую силу, яркость и символизм, но он не дается навечно. Образ меняется вместе со страной и миром, в то же время сохраняя глубинные черты, исторический и культурный бэкграунд. Конечно, в условиях современного высокотехнологичного и информационного общества образ, как и имидж, создается, конструируется. Причем с разных сторон: как со стороны самой страны, так и со стороны ее союзников и оппонентов, а последние есть всегда — такова природа мировой политики. В результате доминирующим в общественном мнении становится образ, в который больше вложено сил, средств, умений. К сожалению, все чаще не столько конкретные достижения и действия страны становятся основой ее образа, сколько политтехнологические приемы.

Выступая 9 июля 2012 г. на Совещании послов и постоянных представителей России, Президент РФ В. В. Путин отметил, что «образ России за рубежом формируется не нами, поэтому он часто искажен и не отражает ни реальную ситуацию в нашей стране, ни ее вклад в ми-

¹ Национальные интересы определяются культурно-историческими традициями, экономическими, социальными и геополитическими факторами; зависят от конкретной международно-политической ситуации; выражаются в необходимости обеспечения безопасности, защите населения от внешней угрозы и внутренних беспорядков, экологических катастроф и т.д., в презентации страны на международной арене; реализуются официальными институтами и лицами, а также аффилированными с ними структурами.

ровую цивилизацию, в науку, культуру, да и позиция нашей страны в международных делах сейчас освещается как-то однобоко. Те, кто стреляет и постоянно наносит ракетные удары тут и там, они молодцы, а те, кто предупреждает о необходимости сдержанного диалога, те вроде как в чем-то виноваты». Важно, что Президент не только констатировал факт доминирования в мировых СМИ, на международных площадках и в интернет-пространстве явно антироссийской риторики, но и подчеркнул, что в таком положении вещей виноваты прежде всего мы сами, «виноваты в том, что мы плохо объясняем свою позицию».

Эти слова были сказаны задолго до украинского кризиса, до активизации сирийского конфликта, в которые оказалась вовлечена Россия. В настоящее время — и это мы хорошо знаем — в западных странах запущен гигантский маховик антироссийской пропаганды, сравнимый с тем, что имел место накануне Крымской войны (1853–1856 гг.). В то же время у РФ есть значительные достижения в формировании своего образа. Это не только практические дела: развитие мощных инфраструктурных проектов, строительство новых курортов, городских поселений, модернизация армии, разработка прорывных космических технологий, но и умение их демонстрации при помощи СМИ (мощным инструментом формирования образа страны за рубежом стал канал *Russia Today*), интернет-ресурсов, социальных сетей. Хотя, надо признать, в позиционировании себя нам нужно еще очень много сделать.

В результате современный образ России за рубежом противоречив. В мире немало людей, стран и организаций, с большой симпатией наблюдающих за развитием России, за ростом ее влияния на международные дела. Не меньше и тех, кто смотрит на нее не просто подозрительно, а с огульным негативизмом и даже агрессией, отвергая перспективные и взаимовыгодные проекты только потому, что они исходят от Российской Федерации (достаточно вспомнить энергетические проекты — Южный и Турецкий потоки). Как верно отмечает авторитетный российский исследователь Т. Алексеева, на информационном поле сталкиваются несколько имиджей — «страны на перепутье», «восстанавливающейся империи зла», «агрессивного криминального государства» и «нормального государства» западного типа. Внешняя политика России и внешнеэкономическая деятельность отечественных компаний систематически сталкиваются с проблемами «имиджевого» характера, которые превращаются в самостоятельный аспект взаимодействия государства с мировым сообществом.

Политическая деятельность страны-субъекта предполагает работу над собственным образом, как и над образами других участников политического процесса. Но возможности конструирования и транс-

формации «имиджа» не абсолютны. Нельзя черное представить белым и заставить в это поверить других. Хотя в ряде случаев нашим западным «партнерам» именно это и удается сделать, но, полагаю, это лишь временные достижения, своего рода пиррова победа.

Формирование собственного образа предполагает акцентирование позитивных сторон и сглаживание черт, представляющих субъекта в невыгодном свете. В этом отличие конструирования образа от пропаганды, предусматривающей прямое воздействие на общественное мнение — лобовую атаку. В таком смысле образ и его формирование — весьма тонкий инструмент, влияние которого в долгосрочной перспективе оказывается действенным.

Создание эффектного и эффективного образа страной — субъектом внешнеполитического процесса — задача стратегическая, комплексная, системная. Последствия от пренебрежения этой стороной политики могут быть драматичными: от ограничения выдачи виз гражданам до принятия решений о силовом противодействии носителю «вселенского зла», препятствования в выдаче кредитов или инвестировании, создания разграничительных линий на площадках международных организаций. А ведь, как верно отметил министр иностранных дел С. В. Лавров, «без России и вопреки России не решить ни одной сколько-нибудь значимой международной проблемы». Получается, что конструируемый на Западе негативный образ нашей страны вредит не только России — мы переживем, подобное уже не раз было в нашей истории. Вред наносится общему делу мира, стабильности, безопасности, делу развития. Путем давления на нашу страну нельзя добиться практического решения сложнейших международных задач, особенно сейчас, когда речь идет о выживании человеческой цивилизации.

Усиливающееся, но совершенно бесперспективное для его организаторов давление (экономическое, информационное, политическое) на нашу страну заставляет вспомнить слова выдающегося русского дипломата, канцлера А. М. Горчакова. Цитата большая, но она заслуживает того, чтобы ее привести: смысл и значение этих слов не только не потускнели с годами, но приобрели особое мировоззренческое и политическое звучание.

«Европа считает нас азиатами. Но мы принадлежим Европе в такой же степени, что и Азии. Всем своим громадным телом Россия распростерлась по азиатским просторам, выставив босые пятки на Алеутские острова, но голова нашей отчизны извечно покоилась в Европе... Сейчас Россию хотят публично отлучить от большого европейского концерта. В давние времена Папа римский отлучил от церкви германского кесаря Генриха IV, и тот, прибыв в Каноссу, посыпал главу пеп-

лом, покаянно разорвал на себе одежды, неделю простоял на ногах под дождями и солнцем, со слезами умоляя Папу не отвергать его. Но ежели Европа надеется, что Россия тоже пойдет в Каноссу на покаяние, то она заблуждается... не пойдем!» Пора бы нашим геополитическим оппонентам усвоить этот исторический урок — Россия не становится на колени и не посыпает голову пеплом. Конечно, у политических временщиков бывает помутнение рассудка, когда совершается предательство национальных интересов. Но это явление проходящее, и «коварство истории», вспомним Гегеля, заключается в том, что нельзя изменить логику развития крупных социальных систем.

Что же касается темы доклада, то образ непобедимой, непокорной, самостоятельной, суверенной страны многого стоит. Тем более, когда он основан на многочисленных исторических фактах, на героизме и жертвенности нашего многонационального народа.

А вот проблемы с «образом» России за рубежом в немалой степени связаны с тем, что российские власти слишком долго не занимались систематической работой по его формированию. Процесс был пущен на самотек с одноразовыми непродуманными акциями, которые только закрепляли в сознании иностранцев «образ» страны непредсказуемой. В настоящее время официальным источником внешней информации о России является МИД. Однако эта структура имеет совершенно иные функции, поэтому в ней не так уж много специалистов в области информационной политики, имиджологии. О нашей стране мир судит преимущественно по комментариям западных электронных и печатных СМИ, а главным имиджмейкером страны является президент. При всей значимости личности В. В. Путина его авторитета не достаточно для формирования образа страны, который должен создаваться и тиражироваться как государством, так и обществом.

Важнейшим ресурсом формирования образа страны является публичная (общественная) дипломатия. Если в Концепции внешней политики РФ 2013 г. речь шла об использовании инструментария именно «публичной дипломатии», то в концепции 2016 г. фигурирует понятие «общественная дипломатия». Однако важно другое — к этому ресурсу (как бы он не назывался) Россия обратилась относительно недавно. Распоряжение Президента России Д. А. Медведева № 60-рп о создании первой организации, занимающейся непосредственно публичной дипломатией — Фонда поддержки публичной дипломатии им. А. М. Горчакова, было подписано 2 февраля 2010 г. Чуть раньше, в 2007 г., был создан Фонд «Русский мир», главными целями которого являются популяризация русского языка как важного элемента российской и мировой культуры и поддержка программ изучения русского языка. С 2008 г. работает федерально агентство — Россотрудничество. Его

деятельность направлена на содействие распространению за рубежом объективного представления о современной России. В настоящее время Россотрудничество представлено в 81 стране мира 96 представительствами: 72 российских центра науки и культуры в 62 странах, 24 представителя агентства в составе посольств в 22 странах.

В 2007 г. на XI Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге тогда начальник экспертного управления администрации президента, а с 2012 г. вице-премьер А. В. Дворкович предположил, что к 2020 г. будет необходимо научить весь мир говорить по-русски. Амбициозная задача. Но если мы хотим, чтобы мир говорил на русском, то уже десять лет назад нужно было начать строить за рубежом русские языковые школы, открывать филиалы отечественных вузов. Нужно стремиться быть лучше, конкурентнее таких сетевых гигантов, как Институты Гете, Институты Конфуция, турецкие образовательные центры. Я уже не говорю про западную систему образования: в США учится свыше 800 тыс. иностранных студентов (в 1950-е гг. эта цифра едва достигала 35 тыс.); в Великобритании — свыше 300 тыс.; в Австралии — около 150 тысяч. И это только студенты, не говоря уже о специфических программах подготовки гражданских активистов, блогеров и т.п.

К 2020 г. обучаться в высших учебных заведениях не в своих родных странах будут около 6 млн чел. Но, к сожалению, лишь незначительная часть из потенциальных студентов рассматривает Россию в качестве места обучения. И не потому, что у нас плохое образование. Наоборот, массовое образование в нашей стране на довольно высоком уровне. Просто у нас нет опыта или желания осуществлять презентацию наших университетов. Конечно, негативную роль в этом вопросе играет забюрократизированность процесса, отсутствие системы отбора и университетских грантов. Даже из белорусских вузов проще отправить на обучение студентов в Европу, чем в Россию.

А ведь общественная дипломатия (ОД) — это не только один из способов реализации национальных интересов и развития международных отношений, но и ресурс и инструмент формирования образа страны. Она воздействует на общество через институты гражданского общества, посредством информационно-разъяснительной работы. В свою очередь «заряженное» публичной дипломатией общественное мнение способно влиять как на внешнеполитическую повестку государства, так и на формирование образа страны за рубежом.

С каждым годом Россия все активнее использует ресурс общественной дипломатии, вовлекает гражданское общество во внешнеполитический процесс через деятельность мировых экспертно-политологических диалоговых форумов (Санкт-Петербургский экономический

форум, дискуссионный клуб «Валдай», региональные клубы Фонда Горчакова и др.). В настоящее время ведется огромная работа по подготовке Всемирного фестиваля молодежи и студентов в Сочи.

Не менее, а в ряде случаев более действенное влияние на формирование образа страны оказывают визуализация и атрибутивность. Речь идет о разного рода презентационных формах, начиная от флагов и заканчивая бесплатной наглядной агитацией.

Только комплексное использование всех имеющихся ресурсов может дать ожидаемый результат — способствовать формированию позитивного образа страны, раскрывающего ее реальные достижения и внешнеполитические цели. Но для этого нужен именно стратегический подход, необходима разработка концепции, охватывающей все организационные структуры государства.

Конечно, с точки зрения формирования и управления «образом» России во внешнем мире нам нужно сделать очень много. Но главное, что у нас есть фундамент, на котором мы можем строить, как выразился Д. Кисилев, «образ России как важной страны мира с добрыми намерениями».

И последнее. То, каким будет образ страны, зависит от самой страны, от ее граждан, от нас с вами. В интервью газете «Il Corriere della Sera» 6 июня 2015 г. В. В. Путин совершенно верно подчеркнул: «Какие бы должности мы ни занимали, где бы мы ни работали, мы люди прежде всего, и доверие между людьми, конечно, очень важный фактор в работе, в строительстве отношений на государственном уровне».

Именно такой — человеческий — подход должен стать «фирменным знаком» и залогом успеха формирования позитивного образа России в мире как обязательного ресурса и эффективного инструмента внешней политики страны.

В. Т. Рязанов

Санкт-Петербургский государственный университет
(Санкт-Петербург)

Новая индустриализация и экономическое возрождение России

Аннотация. В статье анализируется содержание понятия «новая индустриализация», рассматриваются вопросы деиндустриализации и политики импортозамещения, последствия новой промышленной революции. Раскрываются их теоретические и конкретные характеристики в условиях современных мировых и российских координат. Показывается, что адекватная оценка указанных процессов применительно к нашей стране должна учитывать реальное состояние отечественной экономики и всю совокупность национальных специфических черт, присущих России, в том числе ее исторический опыт.

Ключевые слова: новая индустриализация; реиндустриализация; деиндустриализация; экономика; постиндустриализация; импортозамещение.

Нередко тенденцию деиндустриализации рассматривают как следствие информационной революции, свидетельствующей о наступлении якобы эпохи постиндустриализма. Однако ее разворачивание, особенно активное с конца XX в., не стоит напрямую увязывать с затуханием индустриальной деятельности в развитом капиталистическом мире. (Можно сослаться на историческую аналогию: происшедшая промышленная революция в XIX в. не «закрыла» аграрный сектор, хотя и сократила в нем занятость.)

В этом отношении реальная причина деиндустриализации — падение рентабельности производственной деятельности в ТНК в главных странах их базирования и появление барьеров роста из-за обострения конкуренции и недостаточно результативного поиска эффективных направлений очередного технологического прорыва в сфере производства. В частности, речь идет о преувеличенной возможности информационных технологий сразу же обеспечить масштабное снижение издержек производства. Реальностью стало то, что непосредственное производство электроники и компьютеров (на примере США) смогло обеспечивать собственную прибыльность лишь с 2005 г. До этого момента с 1998 г. накопленный чистый убыток этой отрасли составил 100,4 млрд дол., который был компенсирован получением прибыли в размере 104,5 млрд дол. лишь в последующие годы (2005–2010 гг.). При этом рентабельность продаж в американской обрабатывающей промышленности после оплаты налогов равнялась:

в 2000 г. — 3,7 %, в 2001 г. — 0,8 %, в 2002 г. — 3,2 %, в 2003 г. — 5,4 %, в 2004 г. — 7,1 %.

Проблему снижения рентабельности ТНК попытались решить посредством политики перевода массового промышленного производства в развивающиеся страны, благодаря которому транснациональный капитал поддерживал свою прибыльность за счет переноса издержек производства в зоны с их низким уровнем. Так, в докризисный период при среднечасовой ставке зарплаты в обрабатывающей промышленности США в 17 дол. (в Германии — 32, Японии — 24, во Франции — 19 дол.) в Китае она составляла 0,57 дол., в Индии и Индонезии — 30 центов.

Результат деиндустриализации в США известен и просчитан: только с 2000 г. в этой стране было закрыто 56 тыс. производственных предприятий, потеряно в общей сложности около 5,5 млн рабочих мест в производстве, или 32 % от их общего количества. При этом занятость в зарубежных филиалах американских компаний выросла на 30 %, достигнув 10,1 млн чел. Ярким символом деиндустриализации США стал г. Детройт — главный центр американской автомобильной промышленности в прошлом, в котором еще в середине XX в. проживало свыше 2 млн чел., а теперь осталось около 700 тыс. и где до сегодняшнего дня все еще царит разруха и запустение. Сейчас около 40 тыс. домов и участков пустуют, за чертой бедности живут 36 % жителей. Вот здесь и заложены истоки победы Трампа.



Рис. 1. Зброшенне корпусу автомобільного заводу «Паккард»,
3 марта 2013 г.

Еще одним важным результатом деиндустриализации стала очередная победа финансового капитала над промышленным в конкурентной борьбе, что привело к утверждению его гегемонии в развитых экономиках и формированию спекулятивно-финансовой модели экономики. Она была обеспечена инновационной революцией в сфере финансов, которая в сочетании с внедрением информационно-компьютерных технологий привела к перемещению центра создания прибылей в сферу спекулятивно-финансовых операций. Именно в нее на основе внедрения многочисленных инновационных продуктов, в первую очередь массивного запуска деривативов, была сформирована наиболее высокодоходная сфера приложения капитала. Финансовые рынки одержали победу в конкуренции с товарными рынками, а финансовый капитал оказался отчужденным от конечного результата хозяйственной деятельности.

Так, в США при доле ВВП, вырабатываемой финансовым сектором, в 8 % в 2007 г. на этот сектор пришлось в докризисный период 26,5 % прибыли корпораций (в 1964 г. — около 14 %). Для сравнения: если на американскую обрабатывающую промышленность в 1964 г. приходилось 50,8 % от всей корпоративной прибыли, то к 2007 г. ее доля снизилась до 20,2 %. Если же рассчитать долю в ВВП всего торгово-финансового блока экономики США, включая недвижимость и торговлю, то она возросла с 17,1 % в 1997 г. до 32,9 % в 2002 г.

Причины деиндустриализации в РФ — это результат:
либеральных рыночных реформ;
последующей политики неолиберализации;
курса на открытость экономики.

Ее последствия:

1) разрушение обрабатывающего сектора хозяйства. В 1990-е гг. были закрыты примерно 75 тыс. промышленных предприятий, численность работников сократилась с 17 до 13 млн чел. Сегодня в торговле занято больше, чем в обрабатывающей промышленности — 12,4 и 10 млн чел. соответственно;

2) формирование экспортно-сырьевой модели экономики. В процессе рыночных реформ доля энергоресурсов в экспорте РФ увеличилась почти до 2/3, и к этому следует еще прибавить примерно 10 % других видов сырья (лес, руды, металлы). Что касается машин и оборудования, то их экспорт составил 7–8 % от всего экспорта. При этом доля военной их части равняется около 15 млрд дол., или 1/3 от высокотехнологического российского экспорта. (В СССР экспорт военной продукции достигал 30 млрд дол., в 1970 г. в структуре экспорта на

долю машин и оборудования приходилось 21,5 %; энергоресурсы — 15,6; руды и металлы — 19,6 %.);

3) значительное ухудшение позиции страны в международном разделении труда. Если СССР занимал 2–3-е место в мире по промышленному производству с долей в 20 %, то сейчас РФ — 8-е место с долей в 2 %;

4) падение производства и неустойчивость роста из-за высокой зависимости от внешнего спроса. В 1990-е гг. произошло почти двукратное сокращение производства и ВВП и еще большее падение инвестиций и уровня жизни. Сегодня восстановлен объем ВВП и в целом промышленного производства, но все еще на низком уровне машиностроение и обрабатывающий сектор.

Особенно высоки риски и опасность для РФ после резкого обострения геополитической ситуации в мире и введенных в 2014 г. санкций. Все это определяет необходимость курса на новую индустриализацию страны. Сегодня это важно не только для обеспечения нормального развития, но и просто для выживания.

Новая индустриализация, ее природа и особенности

Обратимся к историческому опыту СССР. Индустриализация, проведенная в Советском Союзе в 1928–1940 гг. в форсированном режиме, характеризовалась впечатляющими результатами, позволившими стране по основным экономическим показателям выйти на 3-е место в мире и на 2-е место в Европе. Такие результаты были обеспечены за счет высоких темпов экономического развития, которые особенно выделялись на фоне Великой депрессии в ведущих странах мира. В этот период было построено около 9 тыс. предприятий, а промышленное производство росло среднегодовыми темпами, по разным оценкам, от 16 до 10,5 %.

Политэкономическая сущность и природа неоиндустриализации состоят в следующем:

- преодоление инерции на деиндустриализацию экономики;
- возрождение ведущей роли реального сектора и реальных ценностей в экономике;
- обеспечение приоритетности производственного капитала и реализация ставки на созидательный и творческий труд;
- реализация экономического курса на «большие проекты» и диверсификацию экономики;
- восстановление целостности экономики, роли внутренних факторов и социальных приоритетов в развитии;
- защитная реакция на санкции и обеспечение суверенной политики.

Особенности неоиндустриализации:

вместо внедрения «моторов и машин» на основе электрификации курс на комплексную автоматизацию производства с использованием самонастраивающейся системы управления;

ориентация на трудосберегающую модель индустриализации;

соединение с новой технотронной революцией;

диверсификация и переформатирование народнохозяйственной структуры;

гармонизация взаимодействия внутренних и внешних факторов спроса.

Задачи неоиндустриализации таковы:

обеспечить восстановление в должном объеме производства товаров массового потребительского и строительно-инвестиционного спроса, активно поддерживая и стимулируя развитие местных рынков с опорой на малый и средний производственный бизнес на местах;

возродить основные отрасли промышленности, ранее сформировавшие индустриальный каркас нашей экономики, а это, с одной стороны, сырьевой комплекс, с другой — ОПК, энергетика, машиностроение, авиастроение, станкостроение и т.п., делая ставку в этих целях на их перевооружение и активизацию промышленной политики государства;

выявлять и развивать заделы в перспективных областях будущего научно-технического прорыва, выстраивая стратегию долгосрочного развития.

В связи с этим заслуживает особого внимания исходная и одновременно ключевая проблема, стоящая перед нашей экономикой. Она обусловлена несформировавшимся спросом со стороны производства и производителей (бизнеса) на высокотехнологичные инновации, что отражает не востребованность науки и образования, творческого и производительного труда.

Причины недостатка спроса на инновации:

недофинансирование сферы НИОКР, недостаток связи с реальным производством (уровень коммерциализации результатов НИОКР в нашей стране составляет 5 %, в то время как в Европе сегодня — до 65 %);

доминирование высокоприбыльного бизнеса в сырьевом сегменте промышленности (рентабельность в обрабатывающем комплексе — 20–22 %, в машиностроении — 3–5 %);

высокий уровень монополизации и слабость конкурентных механизмов;

ориентация в модели бизнеса на использование административного ресурса (инновационно активных предприятий в РФ 9,4 % от об-

щего количества, в то время как в Германии их 71,8 %, в Финляндии — 52,5 %. Поэтому удельный вес инновационной продукции в общем промышленном объеме в РФ составляет всего лишь 4,9 %, а доля в мировом экспорте наукоемкой продукции находится в диапазоне 0,3–0,8 %).

Механизм и инструменты обеспечения неоиндустриализации:

поиск организационных форм (вертикально интегрированные компании, высокотехнологические кластеры и т.п.);

восстановление долгосрочного планирования и прогнозирования НТП;

активная промышленная политика;

активизация кредитно-денежной политики и создание благоприятного инвестиционного климата.

Существующая зависимость экономического роста от активной кредитно-денежной политики подтверждается корреляционным анализом взаимосвязи темпов роста ВВП, инвестиций и прироста денежной массы (M2) и банковского кредита.

Как вообще проводить политику неоиндустриализации, рассматривая еще такие ключевые вопросы, как сопоставление возможностей либерально-рыночной и госкапиталистической моделей, совершенствование и корректировка отношений собственности, сочетание плановых и рыночных рычагов в экономике, взаимодействие отраслевых и региональных приоритетов и т.п.

В заключение скажем еще об одной важной проблеме — о переключении госаппарата и бизнеса на реализацию стратегии неоиндустриализации. Речь идет не только о поиске финансовых ресурсов, но и об управленческом и в целом кадровом ее обеспечении. В связи с этим оправданно поставить вопрос о формировании полюса развития с наделением его функцией управляющего центра. Такие силы, экономически заинтересованные в возрождении промышленного сектора, в настоящее время сосредоточены в первую очередь в средних и малых индустриальных городах страны, многие из которых возникали и росли благодаря строительству в них крупных предприятий. Для такого разворота в процессе неоиндустриализации особое значение приобретают восточные регионы страны — Урал, Сибирь и Дальний Восток. Поэтому продолжая обсуждение вопроса о создании управляющего центра по делам неоиндустриализации, имеет смысл больше внимания уделить его региональному базированию. На наш взгляд, Урал и Сибирь — это те регионы, где такой центр целесообразно разместить по ряду причин.

Во-первых, это регионы со сложившейся индустриальной структурой и традициями, способные к новому этапу своего развития. Во-вторых, именно на их территории ныне сосредоточены «кормящие ландшафты» (основная сырьевая база страны): здесь добывается 3/4 российской нефти и 87 % газа, доходы от которых имеют ключевое значение для экономики страны. Эти регионы подготовлены для начального этапа новоиндустриального разворота (имеется в виду их переоснащение и наращивание перерабатывающего звена). В-третьих, особый акцент на промышленном развитии восточных регионов обусловлен также решением задачи остановки продолжающегося миграционного оттока с их территорий. Учитывать надо и высокие риски потери этих регионов, во всяком случае уже произошло ослабление экономических связей с ними. Так, в настоящее время экономика Дальневосточного округа на 80 % ориентирована на страны АТР и лишь на 20 % — на Сибирь и европейскую часть России. В этом русле следует рассматривать деятельность Министерства РФ по развитию Дальнего Востока, создание соответствующей госкорпорации и формирование «территорий опережающего развития». Таким образом, восточный вектор в экономическом развитии страны следует усилить.

Политика импортозамещения: третья попытка

Политика импортозамещения как реализация способности экономики страны самостоятельно развиваться вне критичной привязки к внешним рынкам и расположенности их главных игроков приобретает значение стратегического приоритета. Ее решение не носит временно-конъюнктурного характера и должно быть рассчитано на перспективу. Вместе с тем импортозамещение, если не принимать во внимание остроту текущего момента, должно также оцениваться с точки зрения решения более общей задачи экономического развития — перехода к преимущественно внутриориентированной модели экономического роста. Можно считать, что санкции заставляют нас осуществить назревший разворот в экономике, который мы должны были сделать сами и раньше, не дожидаясь полного исчерпания ресурсов сложившейся экспортно-сырьевой модели роста. Опора на нее привела к запуску тенденции к вытеснению импортом отечественного производства готовой продукции на внутреннем рынке страны.

Анализ возможностей и перспектив политики импортозамещения на современном этапе развития России предварим кратким обращением к достаточно успешному опыту ее применения в нашей стране после дефолта 1998 г. Именно благодаря ей экономика страны смогла в короткие сроки выйти из острой фазы кризиса. Импортозамещение выполнило важную функцию запускающего механизма, заложив осно-

ву для последующего восстановительного роста в РФ. Причем восстановительная фаза началась уже с конца 1998 г., и ее старт стал результатом проводимой правительством Примакова — Маслюкова и ЦБР (Герашенко) политики, и затем этот рост непрерывно продолжался вплоть до мирового кризиса 2008–2009 гг. Примечательным было также то, что такой экономический рост происходил на фоне снижающейся инфляции, угрозой которой оппоненты упорно пугали правительство. Причем для восстановления додефолтного уровня производства потребовалось всего три квартала. Для сравнения: восстановление экономики после кризиса 2008–2009 гг. заняло значительно больше — почти два года. Такой положительный опыт заслуживает внимательного изучения, тем более что вторая попытка использовать потенциал импортозамещения после кризиса 2008–2009 гг. оказалась не столь успешной, что и предопределило более продолжительный период выхода из кризиса.

Импортозамещающий тренд в экономическом развитии России активно происходил в 1999 и 2000 гг., а также в меньшей степени и по инерции продолжился в 2001 г. Его отличали ряд существенных черт. Во-первых, он реализовывался на некапиталоемкой основе. В этот период загрузка производственных мощностей в промышленности не превышала 50 %, а в отдельных отраслях обрабатывающего комплекса она составляла мизерную величину в 10–20 %. Нередко наблюдалась ситуация, когда неиспользуемые производственные мощности дополнялись сохраняющейся неполной занятостью работников на предприятиях. Поэтому для восстановления производства требовались всего лишь нормализация платежной системы с вытеснением бартера и наличие оборотного капитала.

Во-вторых, в условиях резкой девальвации рубля (более чем трехкратной) существенно укрепились позиции отечественных производителей из-за значительного удорожания импортной продукции. Данное обстоятельство сыграло важную роль, поскольку именно ценовой фактор определял конкурентоспособность большинства видов потребительских и инвестиционных товаров. Достаточно привести такой пример: в 1999 г. доля населения с доходами ниже прожиточного уровня достигала 33,2 % от всего населения, востребованность относительно дешевых товаров была чрезвычайно высокой.

В-третьих, импортозамещение осуществлялось в условиях нормализации макроэкономической среды и активизации промышленной политики, что обеспечивалось следующими мерами:

замораживанием тарифов на продукцию и услуги естественных монополистов (особенно в транспортной отрасли);

снижением предельной ставки налога на прибыль с 35 до 30 %; освобождением от налога всей реинвестируемой прибыли, а также уменьшением налога на добавленную стоимость с 20 до 15 %; изменением порядка начислений амортизационных отчислений на основе фактически понесенных затрат с учетом индекса инфляции; реструктуризацией задолженности АПК перед бюджетом и погашением взаимных платежей;

введением обязательной продажи валютной выручки экспортерами и ограничений в движении валюты по капитальным счетам и т.д.

Иными словами, государство внесло свой вклад в посткризисное развитие экономики, активно используя все возможные ресурсы для поддержки производства и одновременно для создания благоприятной макросреды в целях повышения качества хозяйственной деятельности отечественных производителей. В конечном счете переключение импортозамещения на нормальную модель экономического роста опирается на растущую активизацию инвестиционной, а впоследствии и инновационной деятельности. Такой опережающий рост инвестиций в РФ начался с 2000 г. и продолжался до 2008 г.

Уроки политики импортозамещения в 1999–2001 гг. следующие: его использование напоминает работу стартера для запуска основного двигателя. Другими словами, непосредственный его эффект не может носить долгосрочного характера, если, конечно, не выстраивать жесткую таможенную защиту и не закрывать национальную экономику от воздействия мирового рынка. Поэтому результативной работа импортозамещающего механизма будет в том случае, если производители своевременно переключатся на совершенствование производства и управления, на обновление и улучшение качества продукции, сокращение производственных издержек и т.п. Это именно то, что требуется для повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Кризис 2008–2009 гг. не мог не актуализировать потребность в использовании политики импортозамещения. Российское правительство в период острой фазы мирового кризиса в программе антикризисных мер, принятой в марте 2009 г., в качестве одного из семи направлений выделило «активизацию внутреннего спроса за счет импортозамещения и создания преференций для российских товаров перед импортными там, где это возможно». Однако складывающиеся благоприятные предпосылки и усилия по поддержанию платежеспособного спроса в стране за счет роста номинальных доходов населения и государственных расходов не были в достаточной мере поддержаны адекватными стимулирующими мерами в сфере производства. Главным ресурсом в выводе экономики России из кризиса стал восстановитель-

ный рост цен на углеводородное сырье, позволивший в значительном объеме вернуть в страну доходы от экспорта. Соответственно возобновление экономического роста в РФ сопровождалось постепенным увеличением объема импорта товаров, начавшимся уже в 2009 г.

Таким образом, нынешнее развертывание политики импортозамещения представляет собой третью попытку ее проведения в постсоветской истории экономического развития России. Каковы ее возможности сегодня, когда потребность в ней значительно возросла в условиях нарастающих геополитических рисков и введенного санкционного режима стран Запада в отношении нашего государства?

Учитывать надо изменившиеся исходные условия и отличия от 1999–2001 гг. Такая политика уже не может в полном объеме проводиться в некапиталоемком варианте. Хотя заметим, что уровень загрузки производственных мощностей в промышленности формально позволяет это сделать. Причем значение данного показателя имеет тенденцию к снижению. Проблема заключается в том, что производственные мощности в российской промышленности во многом уже изношены или существенно устарели, требуя замены. Так, средний возраст основных фондов в обрабатывающей промышленности превышает 12 лет, а степень их износа достигает уже почти 50 %. При этом коэффициент обновления в 2015 г. снизился до 3,9 % (против 4,3 % в 2014 г.). Поэтому расширение производства, замещающее импорт, должно выступать в увязке с расширением инвестиционной деятельности, направленной на масштабное технико-технологическое обновление капитала в рамках политики неоиндустриализации.

Закономерно возникает вопрос: насколько оправдана ставка на девальвационный механизм в интересах импортозамещения на данном этапе, резкое увеличение для этого падения обменного курса рубля? Такие предложения выдвигаются, заметим, что особенно в них заинтересованы наши экспортеры. Как представляется, в нынешних условиях повторение шоковой девальвации в интересах импортозамещения малообоснованно с учетом как ограниченных позитивных результатов ее применения, так и еще в большей степени сопутствующих негативных последствий. Ведь значительное ослабление рубля приведет к инфляционному скачку, что обернется сжатием внутреннего спроса. К тому же проведение курса на технико-технологическое обновление производства с использованием импортных поставок также столкнется с большими трудностями. Поэтому в данной ситуации перспективнее сдерживать падение курса рубля, используя другие инструменты для разворачивания политики импортозамещения, а они имеются.

Что же касается потенциала импортозамещения в России, то он остается значительным. Этим подтверждается целесообразность его применения в целях преодоления стагнации и вывода экономики в фазу устойчивого роста. Так, сейчас наша страна — пятый по объему покупок потребительский рынок в мире. На данном этапе необходимо активно задействовать ресурс импортозамещения. В 2015–2016 гг. импорт сократился на 110 млрд дол. (т.е. более чем на 7 трлн р.). Это означает, что даже в условиях сжатия внутреннего спроса за счет замещения импорта внутренним производством можно обеспечить запуск экономического роста. Тем более, что сегодня уровень загрузки оборудования в обрабатывающей промышленности не превышает 62 %. Потенциал импортозамещения в нашей стране таков, что оно в состоянии обеспечить рост промышленного производства на 6–8 % в год в ближайшие 2–3 года.

Еще более значим рынок инвестиционных товаров, если принять во внимание степень износа оборудования и инфраструктурных объектов в народном хозяйстве. Так, основные фонды в РФ в 2012 г. оценены по полной стоимости в 121,3 трлн р. при степени износа в 48 %. При этом полной физической изношенностью характеризуется их доля в 14 %, что определяет минимальный инвестиционный спрос примерно в 17 трлн р. (25 % ВВП). Импорт машин, оборудования и транспортных средств в 2013 г. достиг 150 млрд дол., в 14 раз превысив его объем в 2000 г. По имеющимся расчетам возможный масштаб импортозамещения по данной статье может достигнуть 100 млрд дол. (5 трлн р.).

Безусловно, само по себе импортозамещение даже в условиях уже происшедшей двукратной девальвации рубля не осуществится. Мешает этому общая неблагоприятная макроэкономическая среда как следствие проводимой политики. Поэтому особое значение приобретает проведение последовательного и неотложного курса на качественное улучшение макросреды для производителей готовой продукции, особенно наукоемкого характера. Вполне естественно, что ключевое место должно быть отведено обеспечению их доступа к кредитным и инвестиционным ресурсам, что важно в условиях угасания инвестиционной активности в стране. В первую очередь речь идет о необходимости срочного создания внутреннего механизма рефинансирования накопленных внешних долгов российскими компаниями, что имеет особую остроту в условиях введенных санкций в финансовой сфере. Также назрело решение задачи по созданию национальной платежной системы, формирование отечественной системы определения рейтингов компаний и финансовых организаций. Государственным финансовым институтам следует значительно более активно содействовать

субсидированию инвестиционного кредитования в приоритетных областях обрабатывающего сектора, что позволило бы обеспечить их льготными кредитными ресурсами с приемлемым размером годовой процентной ставки — не более 5 % годовых. Как представляется, такое субсидирование государством процентной ставки может рассматриваться в качестве одной из эффективных форм государственно-частного партнерства.

Для поддержки реального сектора экономики и развития такого партнерства также следует более широко использовать практику бюджетных гарантий по выдаваемым кредитам и участие государства в софинансировании перспективных инвестпроектов и строящихся инфраструктурных объектов.

Необходимым ресурсом для активизации политики импортозамещения является принципиальный разворот от дестимулирующей к стимулирующей политике финансовых властей. Важно, чтобы денежно-кредитная политика была переацелена с преимущественного обслуживания экспортно-импортных секторов на финансирование отраслей, работающих на внутренний рынок. При этом необходимо, чтобы любая форма рефинансирования через ЦБР имела строго целевой характер, обеспечивая действительное поступление денежных ресурсов в реальный сектор экономики, исключая возможность их использования напрямую или через посредников в спекулятивных операциях на валютном рынке, а также в виде вывоза капитала. В свою очередь, компании, получающие льготные кредиты или бюджетные средства под госзаказы, должны аккумулировать их на специальных инвестиционных счетах целевого назначения.

Отметим также ряд мер, которые намечены для улучшения ситуации в экономике РФ. Так, в Госдуме предлагается внести законопроект о возможности снижения федеральной части налога на прибыль, которая будет направлена на инвестиции в собственное производство. В начале 2017 г. принят законопроект о разграничении коммерческих банков на универсальные и с ограниченной лицензией, т.е. фактически речь идет о переходе с 2018 г. к трехуровневой системе банков (ЦБР — универсальные банки — специальные, т.е. с ограниченной лицензией).

Вообще следует отметить, что набор мер, стимулирующих производство, обширен. Он включает как меры по снижению налоговой нагрузки с использованием практики «налоговых каникул» и освобождением от налогов всей инвестируемой прибыли в обрабатывающем секторе экономики, так и другие стимулирующие программы (к примеру, надзорные каникулы для бизнеса, не нарушающего законы и прави-

ла; госбюджетные сертификаты на замену оборудования), а также продуманную защиту внутреннего рынка.

Не менее важно обеспечить более благоприятную социальную среду для экономического развития страны. Выдвигаемый тезис о том, что у нас слишком высокая зарплата и доходы населения, не подкрепленные экономическими результатами и якобы создающие препятствия для роста, неверен. В действительности у нас не зарплата и доходы высокие, а сверхвысокая их дифференциация, указывающая на неоправданно резкий разрыв в доходах населения и чрезмерный уровень социального расслоения в обществе, которые как раз и становятся не придуманным, а реальным тормозом в экономическом развитии страны. Следует учитывать, на 90 % населения России приходится примерно половина потребительского спроса, и она создает главный стимул для развития внутреннего производства. Что касается второй половины потребительского спроса, то его формирует 10 % наиболее обеспеченных семей, которые в значительной мере ориентированы на импорт и вывоз своих доходов в другие страны.

Подводя итог, подчеркнем, что стимулирующий потенциал импортозамещения в отечественной экономике присутствует и может быть задействован. Поэтому наша экономика не обречена на неотвратимую рецессию. Для восстановления экономического роста есть возможность, и начинать следует с активизации политики импортозамещения. Для ее успеха значима роль региональных властных и деловых структур, которые должны активно участвовать в обосновании перспективных направлений импортозамещения и в разработке для них необходимого пакета стимулирующих и поддерживающих мер. Такие меры должны приобрести характер программного документа для совместных действий органов власти и бизнеса, последовательно реализуемых на местах. Важно и то, чтобы программа импортозамещения, исполнив роль запускающего механизма, продолжилась новой программой поэтапной и последовательной неоиндустриализации страны с опорой на проведение активной промышленной политики в интересах развития обрабатывающего сектора экономики и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Стратегия неоиндустриализации: роль социализации финансов и новая промышленная революция

В реализации стратегии неоиндустриализации, также как и обеспечении устойчивого экономического роста, нельзя ограничиться только опорой на краткосрочные факторы. Не менее существенно устранение системных ограничений, определяющих наличие границ и высоких рисков в российской экономике, продолжение действия ко-

торых вполне может сорвать вариант запуска экономики с опорой на импортозамещение. Во всяком случае, в среднесрочной перспективе действие указанных системных ограничений предопределяет как минимум невысокий экономический рост, который вписывается в сложившуюся конструкцию стагнирующей экономики. Сейчас стало модно ее обозначать как некую «новую нормальность», хотя точнее определять ее как «новую ненормальность».

Для современной российской экономики системные противоречия и ограничения главным образом обусловлены согласованным действием двух причин — сохраняющимся доминированием экспортно-сырьевой модели экономики в тесной взаимосвязи со спекулятивным капиталом. С одной стороны, такая системность кризиса в РФ отражает общую ситуацию кризиса спекулятивно-финансовой модели, сложившейся в мировой экономике, с другой — имеет свою специфику, связанную с сочетанием сырьевой специализации со спекулятивной начинкой, что только усиливает системную подоплеку нынешней ситуации в экономике России.

Приведем несколько примеров, подтверждающих продолжающееся господство спекулятивного капитала. Речь, в частности, идет о динамике валютных сделок на основных площадках мировой экономики. Если в 2007 г. их среднедневной объем составлял 3,3 трлн дол., то в 2016 г. их объем не сократился, а продолжает нарастать и достиг 5,1 трлн дол. в день, т.е. возрос в 1,5 раза. В годовом пересчете общая величина валютных операций уже превышает 1,5 квадриллиона дол. Для сравнения: ежедневный оборот валюты, связанный с обслуживанием операций с товарами и услугами, составляет около 55 млрд дол., т.е. чуть больше 1 % от всего оборота валютных сделок.

К сожалению, ситуация с экспансией спекулятивно-финансового капитала захватила и Россию. На рис. 2 приведены данные по валютным операциям на Московской бирже (ММВБ + РТС), которая по своим масштабам является ведущей в нашей экономике.

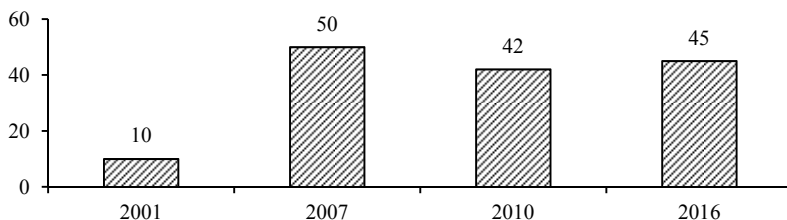


Рис. 2. Среднедневной объем торгов валютой в РФ, млрд дол.

В долларовом эквиваленте их объем в последние 10 лет определялся в 45–50 млрд дол. В рублевом измерении в 2016 г. они достигли величины почти в 3 трлн р., что было более чем в 10 раз больше, чем в 2001 г. Как видно, преобладающий объем сделок приходится на валютные операции, которые в феврале 2016 г. составили 1,45 трлн р. в среднечасовом измерении, увеличившись по отношению к 2005 г. почти в 22 раза. Для сравнения: объем кредита коммерческих банков РФ нефинансовым организациям в 2016 г. составил примерно 30 трлн р., но в годовом измерении. Это означает, что годовой объем валютных сделок в 5–6 раз превышает годовой объем ВВП страны.

Таким образом, необходим радикальный разворот и уход от спекулятивной модели экономики. Для этого требуется выработка курса на глубокое реформирование финансовой сферы, и здесь есть что выбрать из мировой и отечественной хозяйственной практики. Подчеркнем, что лишь с установлением достаточно жестких рамочных условий, которые действуют относительно финансового капитала, можно рассчитывать на достижение устойчивого и сбалансированного роста с благоприятными социальными последствиями.

Именно в таком контексте следует трактовать выдвигание программы «социализации финансов». Сама конструкция социализированной финансовой системы в обычном понимании может рассматриваться в качестве инструмента надежного контроля и регулирования государством финансового посредничества. Не случайно первоначально она была увязана с возникшей потребностью в оперативном антикризисном вмешательстве с учетом роли избыточной либерализации финансовых рынков в возникновении мирового кризиса.

Особенность и достоинство этого проекта в том, что он предполагает формирование государственно-общественной финансовой системы, но вмонтированной в рыночное хозяйство и предоставляющей финансовые ресурсы и услуги частнопредпринимательскому сектору экономики на рыночной основе с использованием хорошо известных инструментов и с учетом условий хозяйственной деятельности и поставленных целей.

Этим расчищаются спекулятивные завалы, и обеспечивается общее оздоровление хозяйственной деятельности, а реализация данного проекта становится необходимым условием для полномасштабного осуществления программы новой индустриализации страны с последующим развертыванием новой промышленной революции. По существу речь идет о создании новой модели смешанной экономики как реальной альтернативы господству неолиберальной модели финансового капитализма.

Таким образом, выдвижение программы социализации финансов имеет принципиальное значение для глубокого реформирования сложившейся хозяйственной модели. Она обеспечивает возвращение в политику и хозяйственную практику обновленного и, что существенно, самостоятельного и альтернативного неолиберализму социально ориентированного проекта переустройства общества и хозяйства с воссозданием нового центра политического притяжения со своей идейно-теоретической и практической платформой.

В заключении коснемся вопроса о назревающей новой промышленной революции, ее возможностях и последствиях.

Можно выделить ее новые характерные черты. Во-первых, ей будет присуще еще более прочное соединение производства с принципиально новыми технологиями, что предполагает повсеместное развертывание и полноценную реализацию потенциала четвертой промышленной (технологической) революции.

Во-вторых, усилится стирание границ между производством материальных благ и производством услуг, что приведет к их взаимопроникновению, можно будет их строго не разграничивать.

В-третьих, если «новое индустриальное общество» в своей прошлой фазе развития создавалось в национально-государственных границах, то формирующееся индустриально-технотронное общество приобретает черты мирохозяйственного переустройства. По многим параметрам оно выступает как глобально организованное производство, которое уже стало реальностью при сохранении социокультурной неоднородности мира. Для него станут характерны совершенно иные скорости распространения новых технологий, новой техники и новых продуктов по всему мирохозяйственному пространству. И в то же время противоречия и ограничения, свойственные капитализму как способу производства, приобретут еще более глобальный характер.

Глобальная угроза обострения экологической ситуации в мире уже дает о себе знать в самых разных негативных проявлениях в природной сфере. Относительно новыми проявлениями глобальности становятся проблемы занятости и социального неравенства. Сегодня нарастающий вал миграционных потоков, который обрушился на экономически благополучные страны, приобретает значение опережающего кризисного индикатора, который может стать неразрешимой проблемой или, напротив, придать дополнительный импульс мирохозяйственному переустройству. Ведь уже сейчас неуправляемые миграционные потоки, которые сметают границы, порождены острыми проблемами «глобальной незанятости» и «глобального неравенства».

Вообще использование машин и технологических нововведений с точки зрения их влияния на занятость — это, пожалуй, ключевая

проблема в развитии капитализма, начиная с его возникновения и до настоящего времени. Стоит вспомнить о массовом движении Луддитов в Англии в конце XVIII в. (Между прочим, для его пресечения была даже введена смертная казнь за разрушение машин.)

Проблема занятости достаточно успешно решалась за счет перемещения рабочей силы сначала из аграрной сферы в промышленное производство, а затем в сферу услуг. Важно подчеркнуть, что такое перемещение позволяло обеспечить перекавалификацию работников и в конечном счете привело к образованию среднего класса как защитной подушки, уберегающей капиталистическое общество от серьезных социальных потрясений.

Собственно вопрос, который возникает в связи с занятостью, касается того, куда могут перемещаться высвобождаемые работники по мере развертывания новой промышленной революции. Оптимистический ответ такой: многоотраслевой состав сферы услуг еще имеет возможности на перемещения работников внутри него. Считается, что, как и ранее, технологические нововведения будут по-прежнему создавать новые продукты рынки и, значит, новые области занятости.

Однако не следует исключать появление качественно иной ситуации в сфере занятости в условиях развертывания четвертой технологической революции. Речь идет о следующих ее последствиях в сфере занятости:

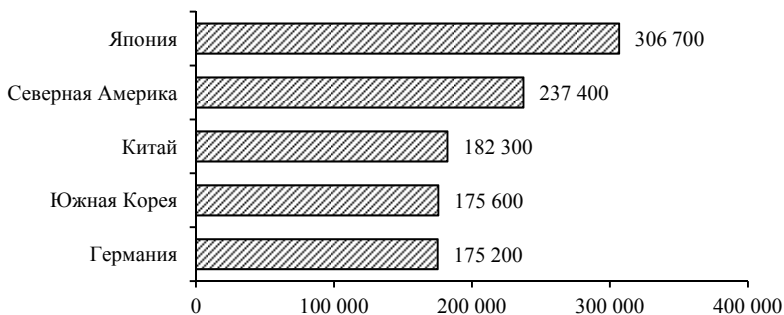
1) существенно возросшая скорость технического прогресса, что снижает возможность своевременной адаптации сферы занятости;

2) наличие гигантских технологических корпораций (таких как Microsoft, Amazon и т.д.), которые располагают огромными возможностями распространения инноваций по всему глобальному пространству;

3) процесс трудозамещения как главное действие НТП перемещается в сферу услуг.

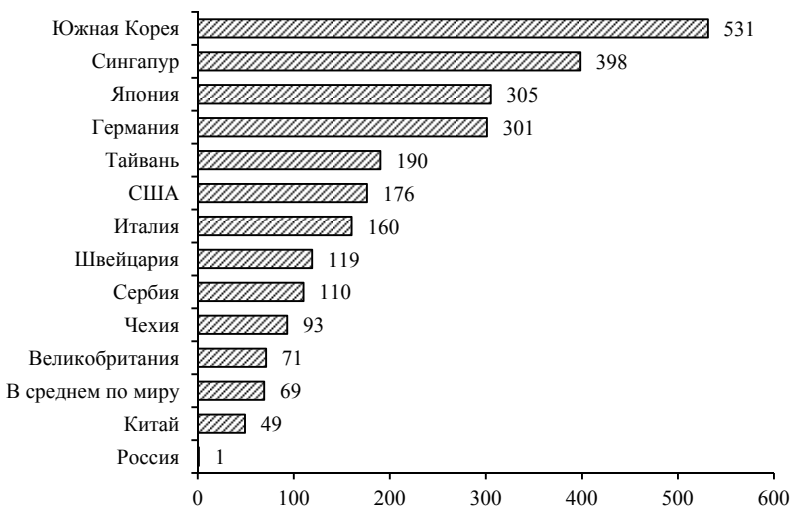
Приведем данные, касающиеся наращивания процесса роботизации, в частности широкого использования «умных» роботов как одного из главных направлений новой промышленной революции. Всего их в мире в 2015 г. насчитывалось 1,6 млн, их ежегодный рост составляет около 12 %. В РФ в 2016 г. насчитывалось 8 тыс. промышленных роботов.

Вполне понятно, что степень проникновения роботов (плотность роботизации) в разных странах и отдельных отраслях существенно различается. На рис. 4 представлены данные в целом по миру (69 роботов на 10 тыс. работников) и по странам, среди которых бесспорный лидер — это Южная Корея (5,3 робота на 100 работников).



Источник: Международная федерация робототехники (International Federation of Robotics, IFR).

Рис. 3. Количество эксплуатируемых промышленных роботов по странам (регионам), 2014 г.



Источник: Национальная ассоциация участников рынка робототехники (НАУРР).

Рис. 4. Количество промышленных роботов на 10 тыс. работников в 2015 г.

Что касается отраслевого среза в использовании роботов, то это прежде всего автомобилестроение (38 %) и электроника (25 %). При этом в автомобилестроении США 1 робот приходится на 9 работников. Как показывает практика, внедрение 1 промышленного робота приводит к сокращению 4 рабочих мест.

Общая ситуация с занятостью такая: почти половина трудовой деятельности в глобальном масштабе может быть автоматизирована с использованием уже имеющейся технологии и техники. По некоторым прогнозам, к 2040 г. в РФ может произойти сокращение до 20 млн рабочих мест.

Сегодня выдвигаются следующие решения проблемы незанятости:

1) расчет на то, что сам рынок, как и ранее, создаст новые рабочие места;

2) введение налога на роботов (Б. Гейтс), чтобы умерить заинтересованность бизнеса в использовании роботов и сокращении работников;

3) введение так называемого безусловного базового дохода для населения (американский экономист Томас Пейн фактически такое предложение выдвигал в конце XVIII в.). Такой вариант предполагает регулярную выплату установленной суммы всем членам сообщества, вне зависимости от уровня дохода и без необходимости трудоустройства. Его смысл в том, чтобы разорвать жесткую зависимость благосостояния людей от их трудовой занятости. С 2017 г. в Финляндии проводится эксперимент с введением базового дохода для 2 тыс. безработных. Вместо пособия по безработице они получают 560 евро в месяц. При этом базовый доход будет выплачиваться, даже если человек устроится на работу;

4) сокращение рабочего дня (Дж. Кейнс — до 15-часовой в неделю; Швеция — эксперимент с 30-часовой неделей, во Франции рабочая неделя — 35 ч).

В 1931 г. в разгар Великой депрессии Кейнс написал небольшую статью под названием «Экономические возможности наших внуков», в которой прогнозировалось, что должно произойти в экономике через 100 лет, т.е. к 2030 г. Но чтобы это случилось, должна измениться мотивация людей. Вместо накопления материального богатства и потребительской экспансии должно прийти познание «искусства жизни как таковой». Такой был прогноз Дж. М. Кейнса. Осуществится ли он?

Дело в том, что в современной капиталистической экономике свободное время как безусловное благо для обеспечения гармоничного развития человека превратилось в такую же область по существу потребительского манипулирования со стороны «индустрии потребления». Произошло то, чего не предвидел Кейнс.

Таким образом, разрешение проблемы «незанятости» в конечном счете заключается в том, в какой системе экономических отношений она будет решаться. Будет ли она подчинена интересам извлечения прибыли или возобладают иные интересы и цели?

Библиографический список

1. *Рязанов В. Т.* (Не)Реальный капитализм. Политэкономия кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России. М.: Экономика, 2016.
2. *Рязанов В. Т.* Новая индустриализация России: стратегические цели и текущие задачи // Экономическое возрождение России. 2014. № 2. С. 17–25.
3. *Рязанов В. Т.* Импортзамещение и новая индустриализация России, или Как преодолеть стагнацию // Экономист. 2014. № 11. С. 3–17.
4. *Рязанов В. Т.* Время для новой индустриализации: перспективы России // Экономист. 2013. № 8. С. 3–33.
5. *Рязанов В. Т.* Социализация финансов и ее роль в неоиндустриальном развороте России // Экономическое возрождение России. 2016. № 2. С. 45–50.

Жанета Симанавичене, Грета Моркевичюте

Университет Миколаса Ромериса

(Вильнюс, Литва)

Новые тенденции развития социального бизнеса в Европе

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы формирования социального бизнеса в Европе и Литве, выявлены причины его появления, исследованы формы социального бизнеса.

Ключевые слова: социальный бизнес; предприниматель; Европа; Литва.

Социальный бизнес от традиционного отличается тем, что большую часть прибыли в основном предприниматели инвестируют в расширение своей деятельности для реализации социальных задач. Социальные предприниматели, создавая продукты или оказывая услуги, часто применяют инновационные принципы, нанимают людей из наиболее уязвимых групп населения, способствуя тем самым созданию новых рабочих мест и сокращению социального неравенства. И хотя социальное предпринимательство завоевало внимание ученых, есть мнения, что его теоретическая база по-прежнему противоречива и очень ограниченно воспринимается. По данным Европейской комиссии, неверное восприятие концепции социального бизнеса является основным препятствием на пути его развития в Европе. В сфере социального бизнеса отстают семь европейских государств, среди которых упоминается и Литва. Литва выступает одной из тех стран, где понимание социального бизнеса является весьма ограниченным. Кроме того, показатели по развитию социального бизнеса не подвергаются сравнению с ведущими странами Европы. Таким образом, чтобы понять необходимость устранения барьеров развития социального бизнеса в Литве, важно оценить его возможности.

Объект статьи — социальный бизнес, цель — изучить восприятие социального бизнеса в Европе.

Причины появления социального бизнеса

Ученые [3; 4] полагают, что социальный бизнес возник после Первой мировой войны, а его значение выросло после Второй мировой войны. Проблемы, вызванные войной, стали причиной появления такого бизнеса:

дефицит государственного бюджета;
бездомность и бедность, особенно на разрушенных территориях;
структурная безработица в большинстве европейских стран;

отсутствие демократии и социального равенства во всех сферах жизни;

плохие схемы государственной политики в решении проблем растущего разрыва на рынке труда и в целом проблем общества.

Позже мировой экономический кризис вернул не только болезненный экономический спад, но и глубокое социальное падение в Европейском союзе. Безработица населения ЕС достигла 25 %. До сих пор такая обстановка влияет на молодых людей, побуждая их покинуть свои страны и тем самым увеличить риски «потерянного поколения».

Избавление от кризиса — основная цель в Европе. Но главная задача состоит в том, чтобы изменить фундаментальные негативные последствия кризиса, такие как рост неравенства, отсутствие социальной ответственности среди участников рынка и зависимость от государственных бюджетов, предназначенных для того, чтобы справиться с данными последствиями. В связи с этим Европейская комиссия приняла задачу превратить европейскую экономику в устойчивую, умную и инновационную, генерирующую высокий уровень занятости, производительности труда и социальной сплоченности [5].

Новая стратегия «Европа-2020» возникла потому, что преодоление экономического спада и восстановление экономики не могли быть основаны на обычном классическом предпринимательском подходе, на который опиралась докризисная система. «Европа-2020» была утверждена Европейским советом в июле 2010 г. Этот документ представляет стратегию роста Европейского союза, в которой определены три основных приоритета: развитие, основанное на знаниях и инновациях; более эффективное использование ресурсов, экологическая и более конкурентоспособная экономика; социальная и территориальная сплоченность, обеспечение высокого уровня занятости в целях стимулирования экономики [6].

Главные направления развития Европы к 2020 г. включают следующее:

достижение 75 % в сфере занятости;

по меньшей мере 3 % ВВП Европы должно быть инвестировано в научные исследования и разработки;

сокращение выбросов парниковых газов на 20 % по сравнению с 1990-ми гг. (при хороших условиях — 30 %); по меньшей мере, больше чем на 20 % использование возобновляемых источников энергии и на 20 % выше эффективность использования энергии;

по крайней мере 40 %-е поднятие образования на третьем уровне;

сокращение социальной изоляции и нищеты для 20 млн европейцев [7].

Социальный бизнес — это ответ на сложившуюся ситуацию, один из методов борьбы с безработицей и растущей социальной изоляцией, до сих пор дающий наиболее эффективные преимущества при решении острых региональных проблем. Нынешняя волна идей социального предпринимательства была вызвана озабоченностью по поводу решения таких социальных проблем, как старение населения, ухудшение состояния окружающей среды, неравенство доходов, ксенофобия, коррупция, рост безработицы. Кроме того, эра социального предпринимательства является ответом на социальные стратегии некоммерческих организаций, для реализации которых требуется постоянная поддержка инвесторов. Эта бизнес-модель привлекает все большее число ученых, исследователей, внимание частного сектора и общественных организаций.

По данным Европейской комиссии, каждый год одна из четырех компаний создавала социальный бизнес, а во Франции, Финляндии и Бельгии — одна из трех. Кризис не остановил эту тенденцию. Число рабочих мест в странах ЕС-27 в сфере социальной экономики с 11 млн в 2002–2003 гг. увеличилось более чем на 14 млн в 2009–2010 гг. [4]. Также в секторе социальной экономики в Европе работает более 14,5 млн низкооплачиваемых работников, что эквивалентно примерно 6,5 % занятого населения в странах ЕС-27 и 7,4 % всех занятых в странах ЕС-15 [5].

Между тем одним только социальным бизнесом производится около 6 % ВВП. Ожидается, что к 2020 г. ВВП вырастет на 9 %. Кроме того, Комиссия заявляет, что в Европейском союзе есть около 2 млн социальных предприятий, на которых работают в среднем 2,06 % активного населения — более 5 млн людей. Страны в 2013 г. оценили социальное предпринимательство в экономических показателях. Например, во Франции в секторе социальной экономики в 2008–2009 гг. создано 70 тыс. оплачиваемых рабочих мест, т.е. их число выросло на 2,9 %. Недавние исследования показали, что социальные предприятия нанимают больше людей, чем любые другие небольшие компании.

Формы социального бизнеса в Европе

По мнению Жака Дефорни [3], социальному бизнесу присущи следующие черты:

- 1) цель создания — благосостояние;
- 2) высокий уровень автономии;
- 3) последовательное производство и предоставление услуг;
- 4) основные экономические риски;
- 5) гражданская инициатива;

- б) при принятии решения внимание обращается на оригинальную демократическую идеологию, а не капиталистическую собственность;
- 7) исключительный подход персонала и заинтересованных сторон;
- 8) ограничена или отсутствует распределение прибыли;
- 9) четкие и открытые социальные и экологические цели.

Европейская комиссия [6] признает, что единого определения социального бизнеса нет и трактует его как бизнес-модель, расположенную между традиционным частным и государственным секторами. Комиссия, как и ученые [5; 8], утверждает, что основные принципы — социальные и общественные цели в сочетании с интересами частного сектора, реинвестирование доходов в социальное развитие или решение социальных проблем за пределами компании для удовлетворения какого-то сегмента или более широких интересов. Ученые [2] упростили концепцию социального бизнеса — это компания, которая в операциях стремится к четкому социальному воздействию.

Эта модель основана на инновациях, которые применимы не только к процессам управления и производства организации, но и сами услуги или тот же продукт являются инновационной концепцией. Обычно компания нанимает наиболее уязвимые слои общества, вносит свой вклад в преодоление социального неравенства и сокращение безработицы [4; 6; 9]. Таким образом, главные критерии для всей Европы достаточно широко очерчивают рамки социального бизнеса, в частности, деятельность миссии должна быть сосредоточена на острой социальной или экологической проблеме [1].

В Литве социальный бизнес понимается как бизнес-модель, которая использует рыночный механизм, а именно традиционную модель спроса-предложения. В Европе социальный предприниматель — инициатор, который определил социальные проблемы и знает, как решить их, ищет реализацию своей идеи, создавая устойчивую организацию в соответствии с принципами бизнеса. Таким образом, он работает как обычный предприниматель, но его основной целью является не прибыль, а социальные последствия.

Выводы

Исследования показывают, что идея социального предпринимательства была вызвана социальными проблемами, такими, как старение населения, ухудшение состояния окружающей среды, неравенство доходов, ксенофобия, коррупция, рост безработицы.

С теоретической точки зрения социальный бизнес работает в различных формах, но его основной задачей выступают не личные, а общественно-социальные выгоды, большая часть прибыли реинве-

стируется в первую очередь в социальное развитие, благосостояние работников или используется в общественной, благотворительной деятельности.

В Европе есть восемь моделей социального бизнеса. В Литве используется только одна — социальное предприятие, деятельность которого связана с трудоустройством уязвимых групп, развитием их трудовых и социальных навыков и социальной интеграцией.

Библиографический список

1. *Bornstein D., Davis S.* Social Entrepreneurship: What Everyone Needs to Know. New York: Oxford University Press, 2010.

2. *Defourny J., Kim Sh. Y.* Emerging models of social enterprise in Eastern Asia: A cross-country analysis // *Social Enterprise Journal*. 2011. Vol. 7, Iss. 1. P. 86–111.

3. *Defourny J., Nyssens M.* Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences // *Journal of social entrepreneurship*. 2010. Vol. 1, Iss. 1. P. 32–53.

4. *Dees G.* Social capitalist // *The Economist*. 2013. December 24. URL: <http://www.economist.com/blogs/schumpeter/2013/12/gregory-dees>.

5. *Social economy and social entrepreneurship: Social Europe guide*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013.

6. *European Commission* (2014). A map of social enterprises and their ecosystems in Europe. URL: <http://ec.europa.eu/social/keyDocuments.jsp?advSearchKey=socententryrepts&mode=advancedSubmit&langId=en&policyArea=&type=0&country=0&year=0&orderBy=docOrder>.

7. *Social enterprises: report presents first comparative overview*. URL: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2149>.

8. *Kerlin J. A.* Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences // *Voluntas*. 2006. Vol. 17. P. 247–263.

9. *Martin L., Osberg S.* Social Entrepreneurship: The Case for Definition // *Stanford Social Innovation Review*. 2007. Spring. URL: http://www.ssireview.org/articles/entry/social_entrepreneurship_the_case_for_definition.

Eva Bašistová, Marián Hrubizna
Institute of Forensic Engineering of Žilina University
(Žilina, Slovakia)

Knowledge management as a tool for harmonizing the interests of the university and the region's economy: the European experience

Abstract. This paper advises the knowledge and knowledge creation are becoming prime assets, like natural resources, of every competitive company in the knowledge-age. These knowledge assets originate in the creative minds of employees and managers within the organization. To tap into this rich resource, companies are investing considerable amounts of money and time into developing knowledge management systems to capture, store, and retrieve knowledge. Information stored in computer systems or documents is only useful if employees know how to access it.

Keywords: knowledge; information; knowledge management; management; asset; organization.

1. Introduction

There is a growing recognition in the business community about the importance of knowledge as a critical resource for organizations can be achieved by proper research a prepared students on the university ground. Traditionally, this resource has not been treated with the degree of systematic, deliberate, or explicit effort devoted to managing human, material, and financial resources. But in the coming years, the firm that leaves knowledge to its own devices may be putting itself in severe jeopardy. More and more practitioners and researchers believe that knowledge resources matter more than the conventionally tended resources (material, labor, capital) and must be managed explicitly, not left to fend for itself, knowledge management can be defined as a method to simplify and improve the process of sharing, distributing, creating, capturing and understanding knowledge in a company. Knowledge management is description, organization, sharing and development of knowledge in a firm.

Knowledge management is managing knowledge-intensive activities in a company. Knowledge management refers to identifying and leveraging the collective knowledge in a company to help the company compete. Knowledge management is a method for achieving corporate goals by collecting, creating and synthesizing and sharing information, insights, reflections, thoughts and experience. Knowledge management is a discipline focused on systematic and innovative methods, practices, and tools for man-

aging the generation, acquisition, exchange, protection, distribution, and utilization of knowledge, intellectual capital and intangible assets.

The importance of knowledge for societies in general and organizations in particular is rarely questioned and has been studied for a long time. Thus, it is not surprising that the field of knowledge management has drawn insights, ideas, theories, metaphors and approaches from diverse disciplines. This section briefly reviews the history of knowledge management. The tracing of the roots helps to understand the perspective which knowledge management has or can have on organizations.

Over the past quarter century, the World economy has moved from the Industrial Age to the Information Age and, in the process, from an industrial economy to what has been termed the knowledge economy. One of the indicators of this watershed transition is the amount of corporate investment in information technology. It was in 1992 that information technology expenditures exceeded, for the first time, expenditures on all other capital equipment combined. Knowledge has replaced capital as the scarce factor of production and so has become the dominant economic force in business. It is the new source of wealth an asset category to be invested as carefully as capital itself.

Knowledge assets determine success or failure, but it is like search in vain to find them in a company's books. This is a critical juncture in the life of knowledge management. Knowledge management is over ten years old. Should it continue to grow and age as knowledge management, should it be abandoned, or should it morph into the many paths of management and information technology science? Should anyone really care, except a handful of practitioners and scholars who deal with this on a daily basis? Why would anyone care if we still don't have a globally accepted definition of knowledge management; let alone universally accepted frameworks, principles, and best practices?

Many executives and managers don't even know that knowledge management exists, or that it is the solution to many issues concerning improving organizational efficiency, effectiveness, and innovation. There are many knowledge management failures to point to; perhaps more failures than successes. Does knowledge management then have, or even need, a future? The answer is a resounding yes! It's all about knowledge management. It is an answer that bears constant repetition and reaffirmation. Many try to justify a knowledge management initiative by searching for a value proposition, which is a good and necessary thing. The fact of the matter is we exist in a knowledge-based economy, however, where knowledge assets are the principal factors of production; just as physical assets, like coal and steel, dominated the manufacturing/industrial economy.

2. Characteristics of Knowledge

Some authors define knowledge as a fluid mix of framed experience, values, contextual information and expert insights that provides a framework for evaluating and incorporating new experiences and information. It originates and is applied in the minds of knower's. In organizations, it often becomes embedded not only in documents or repositories but also in organizational routines, processes, practices and norms. Distinctions are often made between data, information, knowledge and wisdom.

Data. Letters and numbers without meaning. Data are independent, isolated measurements, characters, numerical characters and symbols.

Information. Data those are included in a context that makes sense. For example, 40 degrees can have different meaning depending on the context. There can be a medical, geographical or technical context. If a person has 40 degrees Celsius in fever, that is quite serious. If a city is located 40 degrees north, we know that it is far south of Norway. If an angle is 40 degrees, we know what it looks like. Information is data that make sense, because it can be understood correctly. People turn data into information by organizing it into some unit of analysis, for example, dollars, dates or customers. Information is data endowed with relevance and purpose.

Knowledge. Information combined with experience, context, interpretation and reflection. Knowledge is a renewable resource that can be used over and over, and that accumulates in an organization through use and combination with employees' experience. Humans have knowledge; knowledge cannot exist outside the heads of individuals in the company. Information becomes knowledge when it enters the human brain. This knowledge transforms into information again when it is articulated and communicated to others. Information is an explicit representation of knowledge; it is in itself not knowledge. Knowledge can both be truths and lies, perspectives and concepts, judgments and expectations. Knowledge is used to receive information by analyzing, understanding and evaluating; by combining, prioritizing and decision-making; and by planning, implementing and controlling.

Wisdom. Knowledge combined with learning, insights and judgmental abilities. Wisdom is more difficult to explain than knowledge, since the levels of context become even more personal, and thus the higher-level nature of wisdom renders it more obscure than knowledge. While knowledge is mainly sufficiently generalized solutions, wisdom is best thought of as sufficiently generalized approaches and values that can be applied in numerous and varied situations. Wisdom cannot be created like data and information, and it cannot be shared with others like knowledge. Because the context is so personal, it becomes almost exclusive to our own minds and

incompatible with the minds of others without extensive transaction. This transaction requires not only a base of knowledge and opportunities for experiences that help create wisdom, but also the processes of introspection, retrospection, interpretation and contemplation. We can value wisdom in others, but we can only create it ourselves.

Alavi and Leidner (2001) make the case that the hierarchy of data-information-knowledge can be of a different nature. Specifically, they claim that knowledge can be the basis for information, rather than information the basis for knowledge. Knowledge must exist before information can be formulated and before data can be measured to form information. As such, raw data do not exist — the thought or knowledge processes that led to its identification and collection have already influenced even the most elementary piece of data. It is argued that knowledge exists which, when articulated, verbalized, and structured, becomes information which, when assigned a fixed representation and standard interpretation, becomes data.

Critical to this argument is the fact that knowledge does not exist outside an agent (a knower): it is indelibly shaped by one's needs as well as one's initial stock of knowledge. Knowledge is thus the result of cognitive processing triggered by the inflow of new stimuli. Consistent with this view, we posit that information is converted to knowledge once it is processed in the mind of individuals and the knowledge becomes information once it is articulated and presented in the form of text, graphics, words, or other symbolic forms.

A significant implication of this view of knowledge is that for individuals to arrive at the same understanding of data or information, they must share a certain knowledge base. Another important implication of this definition of knowledge is that systems designed to support knowledge in organizations may not appear radically different from other forms of information systems, but will be geared toward enabling users to assign meaning to information and to capture some of their knowledge in information and/or data.

2.1. Value Level of the Knowledge in University Environment

The hierarchy from data via information to knowledge is not so much a road or direction, as it is a way of suggesting resource value levels. Knowledge is a more valuable resource to the organization than information, and information is a more valuable resource than data. This is illustrated in Figure 1. The figure illustrates that it is less the knowledge existing at any given time per se than the organization's ability to effectively apply the existing knowledge to develop new knowledge and to take action that forms the basis for achieving long-term competitive advantage from knowledge based assets.

Strategic value	KNOWLEDGE RESOURCES	KNOWLEDGE DEVELOPMENT
Non strategic value	DATA RESOURCES	INFORMATION RESOURCES
	Short-term value	Long-term value

Fig. 1. Value levels of resources in the organization

This figure shows that data are assigned meaning and becomes information, that information is understood and interpreted by individuals and becomes knowledge and that knowledge is applied and develops into new knowledge. We can also imagine the opposite route. Knowledge develops in the minds of individuals. This knowledge development causes an increase in knowledge resources. When the new knowledge is articulated, verbalized and structured, it becomes information and causes an increase in information resources. When information is assigned a fixed representation and standard interpretation, it becomes data and causes an increase in data resources.

There are alternatives to expert perspective of knowledge as a resource in the organization. List the following alternatives: knowledge is state of mind, knowledge is an object to be stored, knowledge is a process of applying expertise, knowledge is a condition of access to information and knowledge is the potential to influence action. The resource-based theory of the organization shows where the knowledge-based perspective identifies the primary role of the organization as integrating the specialist knowledge resident in individuals into goods and services. The task of management is to establish the coordination necessary for this knowledge integration. The knowledge-based perspective serves as a platform for a view of the organization as a dynamic system of knowledge production and application.

2.2. Identification of Knowledge Needs

To classify knowledge as a resource, there has to be a need for that knowledge. Hence, identification of knowledge needs in an organization is important. Three Supplementary methods exist to identify needs for knowledge as illustrated in the next figure.

- **Problem decision analysis.** This method aims at identifying and specifying problems that knowledge workers have, solutions they can find, decisions they have to make and what knowledge they need to solve problems and make decisions. For a lawyer, the problem can be an insurance claim by a client, the decision can be how to approach the insurance company and the knowledge need can be outcomes of similar cases handled by the law firm.

- **Critical success factors.** This method aims at identifying and specifying what factors cause success. Success can be at the firm, individual or individual case level. For a lawyer, critical success factors at the individual case level can be quality of legal advice and service level of advice delivery. Critical knowledge in this case includes legal knowledge as well as procedural knowledge.

- **Ends means analysis.** This method aims at identifying and specifying external demands and expectations to goods and services from the firm. For a lawyer, the client expectation might be that she or he wins the case. The end is winning the case. Knowledge needs associated with winning a case include legal, procedural and analytical knowledge of successful cases in the past. The means for winning a case might be access to resources of various kinds, such as client documents and client funds. Knowledge needs associated with means include historical records and analysis of legal client practice.

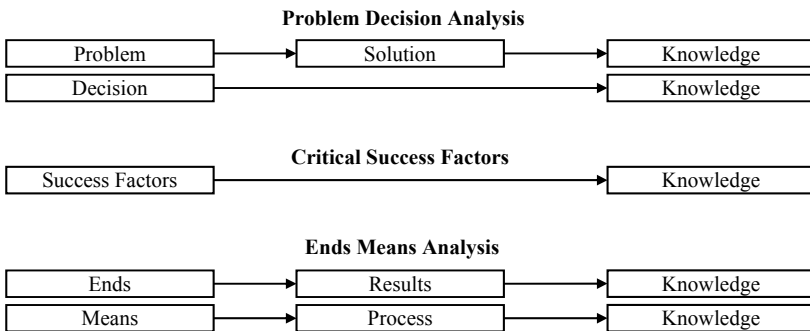


Fig. 2. Methods to identify knowledge needs

3. The Impact of Knowledge Loss

As the importance of knowledge increases and knowledge loss accelerates, the negative impact of knowledge loss on organizations rises exponentially. The effects are predictable and costly. They include:

- reduced efficiency;
- decreased productivity;
- increased employee frustration and stress;
- lower revenues.

Together, these negative effects damage profitability, curtail innovation, impair responsiveness, and reduce the chance of surviving against quicker, more knowledge-savvy competitors.

A convergence of seven forces has turned what was once a troublesome problem of knowledge loss into a critical one of knowledge depletion and collapse. These forces include the following.

1. The emergence of the Information Age and the knowledge economy, which have transformed knowledge into an asset and made it the basic economic resource. In the new economy, the crucial hiring question is not “Where did you work (and for how long)?” but “What did you learn (and what do you know)?”

2. The shift from relatively mechanistic organizational structures to more organic ones, which has ended job-function stability. Job roles and responsibilities are continually redefined by technological change and other environmental forces. They have important to the organization. Networks, systems, and relationships been expanded to include more and more activities and more and more decisions, many of which are increasingly complex and increasingly have replaced rigid procedures and strict protocols in the performance of work. In such an environment, knowledge is controlling, and the loss of that knowledge can be permanently damaging to an organization.

3. The emergence of data gathering and processing technologies, which have resulted in data and information proliferation and information overload. The pressing need is not for more information, but for better distillation, interpretation, and organization of that information, which is knowledge. It is knowledge, not information that can be converted into savvy action. Knowledge processing, preservation, and creation have replaced information processing as the primary challenge for many workers.

4. High employee turnover and brief job tenure due to job hopping and transfers, which create continuous knowledge discontinuities for the organization. This characteristic of the mobile workforce has made knowledge loss a chronic problem.

5. Layoffs and terminations due to downsizing, which create huge knowledge gaps in the downsized organization. Downsizing often results in the best or most experienced people leaving an organization as they accept early retirement or voluntary separations motivated by lucrative severance packages. When these employees leave, institutional memory goes with them. If their operational and organizational knowledge have not been preserved, the resulting knowledge loss substantially reduces the value of the organizational knowledge pool and handicaps their less-experienced successors.

6. Greater use of the contingent workforce (temporary and contract), which leads to frequent knowledge turnover and uncontrolled knowledge loss.

7. An emphasis on higher quality, continuous improvement, and organizational learning, which requires access to prior organizational knowledge, including the lessons learned from past successes and failures. Unless existing knowledge is preserved, new knowledge cannot be constructed from it and must be rediscovered with every new employee.

These seven forces have converged to create a new management imperative, one that is consonant with the unique demands of the Information Age: the preservation of corporate knowledge and productivity when employees leave by preserving the operational knowledge of departing employees before they leave.

3.1. Countering the Threats: Continuity Management

Continuity management, which is a shortened form of knowledge continuity management, is defined as the efficient and effective transfer of critical operational knowledge—both explicit and tacit, both individual and institutional—from transferring, resigning, terminating, or retiring employees to their successors. Conceptually simple but extremely powerful, continuity management is an effective means of countering the acute and chronic threats of knowledge loss. It speeds the ramp-up of new employees, increases productivity, reduces the stress of job changes for new hires and incumbent employees, protects the organization's knowledge base, improves customer satisfaction, and creates other competitive advantages. Four of the most important management concepts of the new century require effective knowledge continuity to fulfill their potential: continuous improvement, quality maximization, recurrent innovation, and organizational learning.

Without knowledge continuity, no organization can be termed a “learning organization”, because no organization hemorrhaging knowledge can maintain the essential knowledge base it needs to learn from its mistakes and build on its successes. Continuity management is critical to each of these concepts because it is about the creation of knowledge as well as its preservation. The analysis required by continuity management enables employees to identify their critical operational knowledge and to capitalize on their productivity leverage points. It clarifies job responsibilities, reduces nonproductive effort, and increases individual effectiveness. The analysis also identifies knowledge hoarders and employees for whom no redundancy exists and who, therefore, constitute a serious exposure for the organization.

Continuity management can be implemented at any level of an organization by any manager at that level or above. It can be scaled to fit teams and departments as well as entire organizations, and it can be implemented with varying degrees of technological and methodological sophistication. It can be productively integrated into existing planning, appraisal, and reward systems. Although organization wide continuity management programs are

more effective than localized ones, small-scale continuity management programs will nonetheless make a significant difference for individual managers and their teams, departments, units, and divisions. Some knowledge continuity is better than none and will produce significant rewards for managers and their organizations.

Knowledge continuity is important from the point of transfer wisdom from the universities side to the praxis represented by business environment. It is the main topical theme for the universities to create the system which reflect to the need of the business sector.

4. Summary

In this age of information, organization should pay more attention on the next question. What makes the firm competitively visible and active? The answer is simple advanced knowledge. Such knowledge allows the firm to differentiate its products and services from that of a competitor through the application of superior knowledge in certain areas. Such knowledge allows the firm to compete head on with its competitors in the same market and for the same set of customers.

Advanced knowledge enables a firm to be competitively viable. The firm may have generally the same level, scope or quality of knowledge as its competitors although the specific knowledge content will often vary among competitors, enabling knowledge differentiation. Firms may choose to compete on knowledge head-on in the same strategic position, hoping to know more than a competitor. They instead may choose to compete for that position by differentiating their knowledge. Advanced knowledge is what makes the company competitively viable. Such knowledge allows company to differentiate its product from that of a competitor, arguably through the application of superior knowledge in certain areas. Such knowledge allows your company to compete head on with its competitors in the same market and for the same set of customers.

The second very important fact for organization becomes innovative knowledge what allows a firm to lead its entire industry to an extent that clearly differentiates it from competition. Such knowledge allows a firm to change the rules of the game by introducing new business practices. Such knowledge enables a firm to expand its market share by winning new customers and by increasing service levels to existing customers. Innovative knowledge is that knowledge that enables a firm to lead its industry and competitors and to significantly differentiate itself from its competitors. Innovative knowledge often enables a firm to change the rules of the game itself. Innovative knowledge allows a company to lead its entire industry to an extent that clearly differentiates it from competition. Innovative

knowledge allows a company to change the rules of the game. Patented technology is an applicable example of changing the rules.

References

1. *Gottschalk P.* Knowledge management systems. Idea Group Publishing, 2006.
2. *Purinton C., Butler C., Gale S. F.* Built to Learn: The Inside Story of How Rockwell Collins Became a True Learning Organization. AMACOM, 2003.
3. *Mattison R.* Web Warehousing and Knowledge Management. New Delhi: Tata McGraw-Hill, 1999.
4. *Hittmár Š.* Manažment. Teoretické a praktické otázky riadenia spoločensko-ekonomických systémov. EDIS, ŽU, 2006.
5. *Brezániová M.* Business to Business a jeho možnosti uplatnenie v činnosti podniku // Práce a štúdie PEDAS. Žilina, 2002. S. 21–27.
6. *Závarská Z.* Implementácia znalostného manažmentu do podnikovej praxe // Manažment v teórii a praxi. 2005. № 2. URL: <http://casopisy.euke.sk/mtp/clanky/2-2005/zavarska.pdf>.
7. *Čabrunová A.* Informačné strediská a firemné knižnice v novom informačnom prostredí podniku // Informačné technológie a knižnice. 2003. № 1. URL: <http://www.cvtisr.sk/itlib/itlib031/cabrunova.htm>.
8. *Šujanová J.* Znalostný manažment. URL: http://www.mtf.stuba.sk/docs/internetovy_casopis/2005/4/sujanova2.pdf
9. *Knowledge Management.* URL: <http://www.aiai.ed.ac.uk/~alm/kamlnks.html>.

СОДЕРЖАНИЕ

Приветственные слова участникам VIII Евразийского экономического форума молодежи

Силин Я. П. , ректор Уральского государственного экономического университета	3
Анисет Габриэль Кочофа , Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Бенин в Российской Федерации	5
Хосе Есоно Миша Акенг , Чрезвычайный и Полномочный Посол Экваториальной Гвинеи в Российской Федерации.....	9
Самородова В. В. , заместитель директора департамента государственной службы и кадров Министерства образования и науки РФ.....	10
Березовский А. Э. , Главный федеральный инспектор по Свердловской области	11
Орлов А. В. , Первый заместитель Губернатора Свердловской области.....	12

Доклады пленарного заседания

Рязанов В. Т. Экономический рост в России после кризиса: возможности и ограничения	17
Силин Я. П. Евразийское экономическое сообщество в условиях формирования новой индустриализации	28

Открытые лекции экспертов

Алымбеков К. А. Проблемы и задачи подготовки специалистов для системы обеспечения качества Кыргызской Республики	37
Анкудинов А. Б., Лебедев О. В. Санкции и волатильность финансовых индикаторов	42
Дементьева А. Г. Российский корпоративный сектор после введения санкций западными странами.....	49
Кудряшов Л. С., Кудряшова О. А. Современные способы упаковки пищевых продуктов	57
Кутер М. И. Интересные факты в изучении первых средневековых балансов	63
Нижегородцев Р. М. Импортозамещение институтов в современной экономической политике: от методологии к принятию решений.....	80
Николаева Т. И. Инновационные технологии складской логистики: отечественный и зарубежный опыт.....	93
Ойнер О. К., Пугаева М. А. Картографирование потребительского опыта: методика и практика применения	105

Пономарева Е. Г. Образ России в мире — ресурс и инструмент внешней политики.....	111
Рязанов В. Т. Новая индустриализация и экономическое возрождение России.....	118
Симанавичене Ж., Моркевичюте Г. Новые тенденции развития социального бизнеса в Европе.....	138
Vašistová E., Hrubizna M. Knowledge management as a tool for harmonizing the interests of the university and the region's economy: the European experience.....	147

Научное издание

**ЕВРАЗИЙСКОЕ ПРОСТРАНСТВО:
ДОБРОСОСЕДСТВО И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ
ПАРТНЕРСТВО**

М а т е р и а л ы
VIII Евразийского экономического форума молодежи

(Екатеринбург, 19–21 апреля 2017 г.)

Том 1

Редакторы и корректоры:

М. В. Баусова, И. П. Зорина, Л. В. Матвеева

Компьютерная верстка *М. Ю. Ворониной*

Поз. 57. Подписано в печать 27.06.2017.

Формат 60 × 84/16. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная. Печать плоская.

Уч.-изд. л. 8,4. Усл. печ. л. 9,1. Печ. л. 9,8. Заказ 357. Тираж 100 экз.

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета