

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 5 • 2019 • СЕНТЯБРЬ—ОКТАБРЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

- Разумова Т. О., Бурак И. Д.* Дополнительное профессиональное образование как фактор развития человеческого капитала: вопросы теории 3
- Ильина М. С., Ботнарюк М. В.* Роль стоимостного подхода к управлению в разрешении противоречий отношений собственности: модель мотивирования наемного управленца 15

Мировая экономика

- Заболотский Е. Д.* Вопросы реформирования и интеграции пенсионных систем в Евразийском экономическом союзе 40
- Зубарева О. В.* Россия и Глобальный экологический фонд: 25 лет сотрудничества 65

Междисциплинарные исследования

- Восколович Н. А.* Междисциплинарный подход в оценке развития современной сферы услуг 80

Финансовая экономика

- Берзон Н. И., Хасанов А. Б.* Оценка стоимости компаний развивающихся рынков Европы на основе модели Ольсона 92
- Тесленко Е. А.* Влияние учетной политики на активизацию инновационных процессов 116

Вопросы управления

- Васенев К. П.* Стимулирующий стратегическое мышление менеджеров интегрированный процесс созидания и операционализации стратегии промышленного предприятия 138

Трибуна преподавателя

- Антипина О. Н., Вереникин А. О., Матвеев Е. О.* Парадокс Гиффена в XXI в. 183

CONTENTS

Economic Theory

- Razumova T.O., Burak I.D.* Further Professional Education
as a Factor of Human Capital Development: Theoretical Issues 3
- Ilyina M.S., Botnaryuk M.V.* The Role of Value Based Management
in Resolving the Contradictions of Property Relations:
the Model of Hired Manager Motivation 15

World Economy Studies

- Zabolotskii E.D.* Reforming and Integrating Pension Systems
in the Eurasian Economic Union 40
- Zubareva O.V.* Russia and the Global Environment Facility: 25 Years of Cooperation 65

Interdisciplinary Studies

- Voskolovitch N.A.* Interdisciplinary Approach in Assessing the Development
of Modern Services Sector. 80

Financial Economics

- Berzon N.I., Khassanov A.B.* Ohlson Model-based Valuation
of Companies in European Emerging Markets 92
- Teslenko E.A.* The Impact of Accounting Policies on the Efficiency
of Innovation Processes. 116

Management Issues

- Vasenyov K.P.* Integrated Creation Process Stimulating Managers' Strategic Thinking
and Operationalization of Industrial Enterprise Strategy. 138

Professor's Tribune

- Antipina O.N., Verenikin A.O., Matveev E.O.* Giffen Paradox
in the 21st Century. 183

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Т. О. Разумова¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

И. Д. Бурак²

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

В статье рассмотрены классические модели человеческого капитала через призму дополнительного профессионального образования: уточнена модель индивидуальной отдачи от инвестиций в человеческий капитал Г. Беккера, предложены новые инструменты удержания работника после обучения для модели инвестиций фирмы в человеческий капитал Г. Беккера, дополнена новой образовательной ступенью теория образовательных сигналов М. Спенса и расширена область применения модели воспроизводства человеческого капитала в течение жизненного цикла Й. Бен-Пората. Модификации позволили подтвердить целесообразность и выгодность инвестиций работников в дополнительное профессиональное образование.

Ключевые слова: человеческий капитал, дополнительное профессиональное образование, трудовая карьера, работник.

Цитировать статью: Разумова Т. О., Бурак И. Д. Дополнительное профессиональное образование как фактор развития человеческого капитала: вопросы теории // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 5. — С. 3–14.

T. O. Razumova

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

I. D. Burak

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

FURTHER PROFESSIONAL EDUCATION AS A FACTOR OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT: THEORETICAL ISSUES

The paper considers classical models of human capital through the lens of further professional education. We specify the model of individual returns from investment in human

¹ Разумова Татьяна Олеговна, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой экономики труда и персонала экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: tatiana.razumova@yandex.ru

² Бурак Ирина Дмитриевна, заведующая учебной частью программ дополнительного образования экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: irina.d.burak@mail.ru

capital (G. Becker), offer new tools to retain an employee after training for their subsequent use in a model of firm's investments in human capital (G. Becker). We supplement M. Spence's theory of educational signals with new educational stage and expand the scope of application of the model of human capital reproduction over the life cycle (J. Ben-Porat). These modifications allow us to confirm the expediency and profitability of investments of workers in further professional education.

Key words: human capital, further professional education, labor career, employee.

To cite this document: *Razumova T. O., Burak I. D. (2019). Further professional education as a factor of human capital development: theoretical issues. Moscow University Economic Bulletin, (5), 3–14.*

XXI в. стал веком стремительного развития дополнительного профессионального образования, увеличения количества предлагаемых программ, внедрения новых моделей и форматов обучения, роста численности слушателей. Причины этого явления предопределены демографическими, технологическими, социальными и экономическими процессами, происходящими как в мире в целом, так и в нашей стране. Со стороны рынка труда на макроэкономическом уровне наблюдается сокращение численности населения в трудоспособном возрасте, которое сопровождается увеличением трудовой активности людей старше трудоспособного возраста. При этом возрастает спрос на новые профессиональные компетенции и личностные характеристики работника на фоне общего снижения потребности организаций в кадрах вследствие автоматизации и цифровизации экономики. На микроэкономическом уровне существенные изменения происходят в трудовой карьере работника: появляются совершенно новые профессии, меняются требования к существующим должностям. Эти обстоятельства вынуждают работника постоянно совершенствовать свой человеческий капитал, чтобы удержаться на рынке труда, получить конкурентное преимущество в борьбе за лучшие рабочие места.

Дополнительное профессиональное образование выступает эффективным инструментом адаптации, удержания и карьерного продвижения работника. В России дополнительным профессиональным образованием, осуществляемым в форме повышения квалификации и профессиональной переподготовки, в 2016 г. было охвачено свыше 5 млн человек, положительная динамика за 2011–2016 гг. составила 581%, и спрос на программы такого типа продолжает расти. Внедрение дистанционных технологий способствует развитию новых форм обучения без отрыва от производства, что позволяет прогнозировать дальнейший рост сферы дополнительного профессионального образования как инструмента поддержания и накопления человеческого капитала работника в течение всего периода трудовой активности.

Новые реалии рынка труда и рынка образования требуют пересмотра классических представлений об отдаче от инвестиций работника или фирмы в образование.

Таким образом, целью статьи является выполнение логических и содержательных проекций классических теорий человеческого капитала на новое пространство дополнительного профессионального образования.

Модель индивидуальной отдачи от инвестиций в человеческий капитал Г. Беккера. Модель индивидуальной отдачи от инвестиций в человеческий капитал [Becker, 1975] предполагает, что принятие решения об инвестициях в образование сопряжено со сравнением выгод и издержек от его получения. Чем большую отдачу сулит получаемое образование, тем при прочих равных условиях вероятнее инвестиции индивида в него. Отдача же, в свою очередь, зависит от продолжительности трудовой жизни, от издержек на получение образования (как прямых, так и альтернативных в виде упущенных заработков), от разницы в заработках работников с разным уровнем образования, от текущего материального положения. Рассматриваемая модель, изначально разработанная для выявления различий в поведении потребителей в отношении разных уровней образования (начального, среднего профессионального, высшего), может быть применена к дополнительному профессиональному образованию.

Существует разница между принятием решения об инвестициях в образование молодежи и взрослых людей. Для взрослого индивида, имеющего работу и заработок, а также чрезвычайно высокую ценность свободного времени, необходимого для выполнения семейных обязанностей, получение образования (вместо работы или в свободное от работы время) сопряжено со значительно более высокими издержками (денежными и временными), чем для человека в молодом, традиционно студенческом возрасте. Модель показывает, что взрослый человек будет тратить время и деньги на дополнительное профессиональное образование, только если ему удастся минимизировать затраты (обучаться дистанционно, без отрыва от работы, на коротких программах и т.п.) и максимизировать выгоды (обучаться тому, что необходимо для роста заработков, карьерного продвижения, обеспечения конкурентоспособности на рынке труда).

Таким образом, эта модель объясняет поведение индивидов в отношении выбора программ дополнительного профессионального образования и показывает, почему именно в сфере дополнительного профессионального образования широкое распространение получают короткие и узконаправленные программы, реализуемые без отрыва или с минимальным отрывом от производства. Кроме того, в связи с увеличением продолжительности здоровой жизни и активного периода трудовой жизни повышается целесообразность дополнительного профессионального образования для лиц старших возрастов.

В 2016–2017 гг. нами было проведено исследование на базе экономического факультета Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова (далее — экономический факультет МГУ), демонстрирующее, что среди 218 абитуриентов программ дополнительного профессионального образования¹ наибольшей популярностью пользуются форматы обучения, не предполагающие отрыв от производства. Так, дистанционную форму обучения и группу выходного дня предпочитают 50% респондентов — абитуриентов программ повышения квалификации, 73% респондентов — абитуриентов программ профессиональной переподготовки и 80% респондентов — абитуриентов программ профессиональной переподготовки с присвоением дополнительной квалификации [Бурак, Разумова, Дистанционные образовательные технологии..., 2018]. То есть чем больше программа по объему часов, чем продолжительнее она по времени, тем большая доля абитуриентов предпочитают дистанционный формат обучения.

Модель инвестиций фирмы в человеческий капитал Г. Беккера. Модель инвестиций фирмы в человеческий капитал [Becker, 1962] подразумевает два варианта инвестиций в обучение работника: в общий и специфический человеческий капитал. Теория утверждает, что инвестиции в специфический капитал менее рискованны и более выгодны для работодателя, поскольку полученные знания и навыки применимы только в рамках данной компании, а заработная плата после обучения может быть установлена на уровне ниже нового предельного продукта работника. В случае с общим человеческим капиталом ситуация выглядит сложнее: поскольку полученные знания и навыки применимы и в других фирмах, в целях удержания работника после обучения работодатель установит уровень заработной платы на уровне нового предельного продукта работника, и компенсировать понесенные затраты на обучение он может, установив более низкую заработную плату работнику (ниже его предельного продукта) на период обучения.

Рассматриваемый подход был переосмыслен в начале 2000-х гг. известными экономистами Д. Асемоглу и Дж. Писке (Лондонская школа экономики, Великобритания), которые утверждали, что несовершенства рынка труда в виде асимметрии информации и компрессии заработных плат формируют у работодателя стимулы для инвестирования не только в специфический, но и в общий человеческий капитал [Acemoglu, Pischke, 1999]. Это объясняется тем, что прирост производительности труда работ-

¹ В анкетировании принимали участие мужчины и женщины, имеющие полное высшее или среднее профессиональное образование и желающие освоить программы повышения квалификации, профессиональной переподготовки и профессиональной переподготовки с присвоением дополнительной квалификации, реализуемые экономическим факультетом МГУ.

ника после прохождения обучения гораздо выше, чем прирост его заработной платы, и чем выше квалификация работника, тем эта разница больше, соответственно тем выше рента, получаемая работодателем.

Однако в настоящее время помимо манипуляций с заработной платой обучаемого сотрудника существуют иные методы его удержания на рабочем месте:

1. Составление ученического договора, подразумевающего отработку определенного периода после обучения;
2. Предоставление свободного графика работы на период обучения, но при условии выполнения всех необходимых профессиональных задач;
3. Составление индивидуального плана карьерного развития для подтверждения заинтересованности компании в данном работнике.

Кроме того, в настоящее время сложно представить себе настолько специфические знания и навыки, которые не принесли бы работнику пользы на другом рабочем месте, ведь тот факт, что он успешно прошел обучение, уже отражает его способности. Определенным должностям присуща и мультизадачность, и междисциплинарность с точки зрения необходимого для выполнения работы образования, поэтому даже если работник переходит в принципиально иную сферу, приобретенные знания и навыки могут быть полезны и в новой профессии.

Работодатель может не снижать заработную плату работника на период обучения, так как он гарантирует себе работника на этот период с помощью определенных юридических инструментов. Более того, заработная плата работника устанавливается на уровне предельного продукта, потому что современные технологии образования в совокупности с дистанционной занятостью (если работнику предоставляется свободный график на период обучения) могут не снижать его предельный продукт: например, перед ним ставится задача, которая должна быть выполнена за неделю, а он сам распределяет свое время.

Как правило, компании, занимающиеся обучением своего персонала, закладывают в бюджет расходы на обучение и развитие своих сотрудников. Кроме того, в вопросе финансирования обучения стоит обратить внимание на альтернативные издержки: компенсировав расходы на обучение сотрудника за счет его заработной платы, работодатель вынуждает его повысить квалификацию за свой счет, что может повлечь недовольство со стороны работника, снизить лояльность и спровоцировать смену места работы. Вследствие этого работодатель понесет существенные издержки по поиску, найму и адаптации нового работника. По разным оценкам, издержки на подбор и наем персонала могут варьироваться от 13 000 руб. [Карандашев, 2017], если речь идет о рядовом сотруднике, до 25–30% годового дохода будущего сотрудника — топ-менеджера или ключевого специалиста [Совершенствование подбора..., 2015].

Таким образом, работодатель сегодня имеет множество разнообразных инструментов удержания работника на рабочем месте после обучения, не снижая при этом его лояльности к компании, которая может происходить при снижении заработной платы. Гибкость и готовность к компромиссным для обеих сторон решениям создают благоприятную почву для продуктивного диалога между работником и работодателем, что в конечном итоге должно благоприятно отразиться как на благосостоянии и производительности работника, так и на благосостоянии и репутации компании.

Теория образовательных сигналов М. Спенса. Теория образовательных сигналов [Spence, 1973], как и модель индивидуальной отдачи от инвестиций в человеческий капитал, тоже характеризует конкурентоспособность работника, но несколько с другой стороны: первым сигналом о способностях работника для работодателя на рынке труда является диплом, подтверждающий уровень образования работника, а уже потом следует проверка знаний. Модель предполагает, что более высокий уровень образования присущ более способным работникам, так как у них ниже издержки на получение образования.

Соответственно, говоря о карьерном продвижении работника, мы полагаем в рамках данной теории, что оно возможно только при наличии сертификата, удостоверения или диплома известной образовательной программы или образовательной организации, подтверждающих, что их обладатель благодаря своим природным способностям, приобретенным свойствам и характеристикам смог освоить новую ступень образования и, следовательно, готов к выполнению качественно более сложных производственных задач. Таким образом, возникают определенные бренды (например, квалификация «Мастер делового администрирования», диплом Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова и др.), которые могут усиливать позиции работника на рынке труда. Естественно, в данном контексте важно и восприятие таких брендов самим работодателем, так как при определенных обстоятельствах наличие квалификации «Мастер делового администрирования», например, у кандидата может стать отрицательным сигналом для работодателя. Дело в том, что программа профессиональной переподготовки с присвоением дополнительной квалификации «Мастер делового администрирования — Master of Business Administration (MBA)» появилась в России в 1991 г. и разрабатывалась в соответствии с международными практиками, которые не отражали российскую действительность, поэтому для работодателя в тот период диплом MBA не формировал положительного сигнала. С 2012 г. после вступления в силу Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» образовательные организации получили гораздо больше свободы в формировании и реализации дополнительных профессиональных программ, что позволило адаптировать и программу MBA к российским

реалиям рынка труда, сформировав тем самым положительный и востребованный бренд.

Таким образом, данная модель описывает не только влияние уровня полученного образования на возможность устройства на более высокооплачиваемую работу, но и объясняет поведение работодателя при принятии решения о карьерном продвижении работников. Модификация также позволяет прогнозировать выбор работником образовательной организации и (или) программы обучения для увеличения шансов на карьерный рост.

Проведенное нами в 2016–2017 гг. анкетирование 826 респондентов — слушателей программ дополнительного профессионального образования экономического факультета МГУ показало, что основным фактором выбора программы для потребителя является статус образовательной организации. А обследование 144 выпускников программ МВА экономического факультета МГУ доказало положительное влияние освоения программы на трудовую карьеру работника: 50% выпускников достигли карьерного продвижения; у 45,8% — вырос уровень доходов; у 62,5% — повысилась удовлетворенность трудом [Бурак, Разумова, Влияние..., 2018].

Модель воспроизводства человеческого капитала в течение жизненного цикла Й. Бен-Пората. В рамках концепции человеческого капитала особую роль играет модель Йорама Бен-Пората [Ben-Porath, 1970], которая демонстрирует воспроизводство человеческого капитала индивида в течение всего жизненного цикла. Модель предполагает самостоятельное финансирование обучения индивидом. Предполагается, что каждый год индивид покупает единицы человеческого капитала посредством инвестирования в образование, что сопряжено с соответствующими выгодами и издержками. Выгоды в данном случае представляют собой текущую стоимость дополнительной заработной платы, которую он может получить в результате воспроизводства дополнительной единицы человеческого капитала. Издержки же показывают упущенные выгоды, т.е. тот заработок, который индивид мог бы получить, если бы не тратил времени на обучение (прямые издержки на обучение считаются незначительными).

Поскольку формы и методы получения дополнительного профессионального образования в настоящее время разнообразны и доступны, перестает существовать резкая граница между периодом жизни, полностью посвященным получению профессионального образования, и периодом, полностью посвященным работе. Доминирующая сегодня концепция образования в течение всей жизни (Lifelong Learning) подразумевает непрерывное совершенствование знаний и навыков индивидом. Благодаря дистанционным образовательным технологиям работник может получать образование без отрыва от производства в любое удобное для него время и в практически любой образовательной организации. Более того, трудовая деятельность может начинаться уже в период студенчества для полу-

чения конкурентного преимущества в виде опыта работы после получения образования и выходить за рамки формального пенсионного возраста для совершенствования человеческого капитала и удержания на рынке труда. Этот тезис соответствует современной модификации простой модели предложения труда, согласно которой жесткое деление времени в сутках (8 — физиологические надобности, 8 — работа по найму, 8 — досуг) во многих видах трудовой деятельности меняется на более гибкое, когда грань между работой и досугом размывается.

Модель должна демонстрировать воспроизводство человеческого капитала индивида в течение всего жизненного цикла, однако автором ось времени ограничивается 60 годами (или возрастом выхода на пенсию), что некорректно, поскольку завершение трудовой деятельности индивида может происходить гораздо позже 60 лет. Статистические данные демонстрируют увеличение уровня участия в рабочей силе населения старше трудоспособного возраста в РФ на 4,4% в 2017 г. по сравнению с 2006 г. [Участие в рабочей силе..., 2018]. Кроме того, существуют группы профессий, где выход на пенсию предусмотрен гораздо раньше обычного (спортсмены, работники химических производств, военнослужащие и т.д.), при этом индивиды таких профессий могут продолжать трудовую деятельность в смежной или новой области. Это обстоятельство не позволяет устанавливать границу инвестиций в человеческий капитал на уровне формального пенсионного возраста. Высокую вероятность смещения пространства работы вправо подтверждают и статистические данные, отражающие увеличение продолжительности трудовой жизни — возраста выхода на пенсию [Демографический прогноз..., 2017]. Следовательно, период работы продлевается до точки, характеризующей завершение трудовой деятельности индивидом, т.е. точки, определяемой индивидуально.

Рассматривая выгоды от получения образования индивидами разного возраста, автор приходит к выводу, что выгоды молодого индивида будут выше, чем у более зрелого. На наш взгляд, это предположение отчасти неверно, поскольку все зависит от того, в каком виде эти выгоды представляются: в абсолютном или относительном. Рассмотрим условный пример, когда молодой человек после получения высшего образования устраивается на работу с заработной платой в размере 20 тыс. руб. Если бы он не получал высшее образование, а пошел работать, то мог бы получать заработную плату в размере 10 тыс. руб. Заработная плата отражает выгоды, которые получил молодой человек. В тот же период более зрелому работнику после прохождения повышения квалификации повышают заработную плату со 100 тыс. руб. до 120 тыс. руб. В относительном выражении прирост дохода у молодого человека выше, так как он составляет 100% (до этого дохода у него не было), в то время как у более зрелого индивида прирост составит всего 20%. При этом мы видим, что в абсолютном выражении их выгоды, рассчитанные таким образом, равны.

Вместе с тем для лиц старших возрастов именно программы дополнительного профессионального образования становятся фактором сохранения своей трудовой активности и востребованности на рынке труда, в этой связи представляется закономерным, что среди слушателей программ дополнительного профессионального образования на экономическом факультете МГУ в последние годы наблюдается рост численности лиц в возрасте старше 50 лет.

Последним, но не менее важным замечанием к модели является вопрос учета обесценения знаний и навыков работника. В современной конкурентной трудовой среде очень важно идти в ногу со временем, оставаясь востребованным специалистом на протяжении как можно более длительного периода. Ввиду динамично меняющегося мира разрушение запаса человеческого капитала может происходить более стремительно, чем 30–40 лет назад. Концепция непрерывного образования предполагает, что индивид постоянно развивается, систематически повышая уровень компетенций, необходимых для его трудовой деятельности, что позволяет ему оставаться конкурентоспособным на рынке труда. Если это так, то проблема обесценения человеческого капитала стоит не так остро и ей можно пренебречь в рамках данной модели. Если же это условие не выполняется, то запас человеческого капитала индивида достигнет своего пика раньше завершения трудовой деятельности.

Проекция модели воспроизводства человеческого капитала позволяет наглядно продемонстрировать важность участия работников в дополнительном профессиональном образовании. Многообразие форм и методов обучения в дополнительном образовании позволяет совмещать обучение с трудовой деятельностью, существенно сокращая временные издержки на приобретение новых знаний и навыков и не вынуждая работника выбирать между работой и учебой.

Обобщенные выводы предложенных модификаций классических моделей человеческого капитала представим в виде таблицы (см. табл. 1).

Знание и понимание модифицированных нами моделей позволяют выявить глубинные закономерности процессов, происходящих в сфере трудовых отношений, занятости, инвестирования в человеческий капитал. Классические представления о выборе индивидом программ обучения меняют и новые обстоятельства, в которых этот выбор осуществляется: образование, в том числе дополнительное профессиональное, сильно шагнуло вперед с точки зрения существующих форматов, видов и используемых методов. Развитие дистанционных образовательных технологий способствует получению образования без отрыва от трудовой деятельности, а разнообразные методы удержания сотрудника на рабочем месте позволяют работодателю инвестировать не только в специфический, но и в общий капитал работника, тем самым увеличивая возможности обучения боль-

Таблица 1

Выводы рассмотренных моделей человеческого капитала применительно к получению дополнительного профессионального образования

	Модель индивидуальной отдачи от инвестиций в человеческий капитал Г. Беккера	Модель инвестиций фирмы в человеческий капитал Г. Беккера	Теория образовательных сигналов М. Спенса	Модель воспроизводства человеческого капитала И. Бен-Пората
Работник	Более высокий уровень дохода, более низкие временные издержки, невыгодность очного обучения при самостоятельном финансировании	Неснижение заработной платы на время обучения при отсутствии потерь в производительности	Объяснение причин получения дополнительного образования в известных образовательных организациях и на известных программах	Более продолжительный период трудовой жизни, возможность совмещения работы и учебы
Работодатель	Более низкие временные издержки, невыгодность очного обучения при самостоятельном финансировании	Целесообразность инвестиций в общий человеческий капитал, другие, не зарплатные, методы удержания работника после обучения	Объяснение принятия решения о карьерном продвижении работников	Учет потенциала сотрудников старших возрастов, возможность обучения работников без отрыва от производства

Источник: составлено авторами.

шего количества работников, что, несомненно, будет повышать их производительность и лояльность к компании. Теория образовательных сигналов предопределяет появление определенных брендов в образовании, которые упрощают работодателю отбор кандидатов на соискание должности на первом этапе. Все вышесказанное говорит о том, что изменения в одной сфере неизбежно влекут за собой изменения в другой (технические и юридические новшества влекут за собой изменения в сферах труда и образования), поэтому при планировании обучения крайне важно правильно оценить выгоды и издержки от получения образования. Перед индивидом всегда стоит выбор, получать дополнительное образование или нет, где его получать, в какой форме и т.д., так как от решения зависит дальнейшее карьерное продвижение. Поэтому выбор индивида должен быть адекватен его карьерной траектории.

Модифицированные модели человеческого капитала дают ориентиры для дальнейших исследований, в частности, для прогнозирования выбора слушателем программы обучения, предопределения факторов его поведения в отношении получения дополнительного образования. Мониторинг трудовой карьеры, половозрастной структуры, сферы профессиональной деятельности и специализации базового образования выпускников программ дополнительного профессионального образования позволит дать более точную оценку экономической отдачи от инвестиций в дополнительное профессиональное образование с учетом перечисленных характеристик.

Список литературы

1. Бурак И.Д., Разумова Т.О. Влияние дополнительного профессионального образования на трудовую карьеру работника // Вестник Воронежского государственного университета. — 2018. — № 1. — С. 114–122.
2. Бурак И.Д., Разумова Т.О. Дистанционные образовательные технологии как фактор развития трудового потенциала // Ломоносовские чтения-2018. Секция экономических наук. Цифровая экономика: человек, технологии, институты: сборник тезисов выступлений. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2018. — С. 461–467.
3. Демографический прогноз до 2035 г. / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rossstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#
4. Карандашева Д. Сколько стоит подбор персонала — считаем трудозатраты и расходы // HR-ПРАКТИКА. Июнь 2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://hr-praktika.ru/blog/podbor-personala-sebestoimost/>
5. Совершенствование подбора персонала: разбираемся с бюджетом // Директор по персоналу. — Ноябрь 2015 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hr-director.ru/article/63047-sovershenstvovanie-podbora-personala-razbiraemsa-s-byudjetom>

6. Участие в рабочей силе лиц в возрасте старше трудоспособного / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/rab_sila18.pdf
7. *Acemoglu D., Pischke J.* Beyond Becker: Training in Imperfect Labour Markets. *The Economic Journal*. — 1999. — Vol. 109. — No. 453. — P. 112–142.
8. *Becker G. S.* Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education, Second Edition // NBER, 1975. — P. 216–223.
9. *Becker G. S.* Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // NBER, 1962. — P. 9–49.
10. *Ben-Porath Y.* The Production of Human Capital over Time // Education, Income, and Human Capital. NBER, 1970. — P. 129–154.
11. *Spence M.* Job Market Signaling // *The Quarterly Journal of Economics*. — 1973. — Vol. 87. — No. 3. — P. 355–374.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Burak I. D., Razumova T. O.* Vlijanie dopolnitel'nogo professional'nogo obrazovanija na trudovuju kar'eru rabotnika // *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta*. — 2018. — № 1. — S. 114–122.
2. *Burak I. D., Razumova T. O.* Distancionnye obrazovatel'nye tehnologii kak faktor razvitija trudovogo potenciala // *Lomonosovskie chtenija-2018. Sekcija jekonomicheskikh nauk. Cifrovaja jekonomika: chelovek, tehnologii, instituty: sbornik tezisov vystuplenii*. — M.: Jekonomicheskij fakul'tet MGU imeni M. V. Lomonosova, 2018. — S. 461–467.
3. Demograficheskij prognoz do 2035 g. / Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki [Jelektronnyj resurs]. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#
4. *Karandashev D.* Skol'ko stoit podbor personala — schitaem trudozatraty i rashody // *HR-PRAKTIKA*. — Ijun' 2017 [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://hr-praktika.ru/blog/podbor-personala-sebestoimost/>
5. Sovershenstvovanie podbora personala: razbiraemsja s bjudzhetom // Direktor po personalu. — Nojabr' 2015 [Jelektronnyj resurs]. URL: <https://www.hr-director.ru/article/63047-sovershenstvovanie-podbora-personala-razbiraemsya-s-byudjetom>
6. Uchastie v rabochej sile lic v vozraste starshe trudospobnogo / Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki [Jelektronnyj resurs]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/rab_sila18.pdf

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

М. С. Ильина¹

Государственный морской университет
имени адмирала Ф. Ф. Ушакова (Новороссийск, Россия)

М. В. Ботнарюк²

Государственный морской университет
имени адмирала Ф. Ф. Ушакова (Новороссийск, Россия)

РОЛЬ СТОИМОСТНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ В РАЗРЕШЕНИИ ПРОТИВОРЕЧИЙ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ: МОДЕЛЬ МОТИВИРОВАНИЯ НАЕМНОГО УПРАВЛЕНЦА

Развитие производительных сил во времени предопределило качественное изменение производственных отношений, что создало основу для формирования противоречий отношений собственности, заключающихся в разделении объема правомочий собственника и частичной передаче дополнительному субъекту собственности или наемному топ-менеджеру. В статье описаны противоречивые интересы наемного управленца и собственника в отношении объекта собственности и последствия реализации этих интересов, приводящие к возникновению «агентской проблемы» или «агентских отношений». Изучается понятие агентских издержек, их сущности. Предлагается использовать методику управления стоимостью бизнеса как основу построения модели долгосрочного мотивирования топ-менеджера и таким образом попытаться согласовать интересы собственника и топ-управленца в процессе развития фирмы.

Ключевые слова: отношения собственности, собственник, менеджер, агентские отношения, модель мотивирования топ-менеджера, стоимостной подход к управлению, интересы.

Цитировать статью: *Ильина М. С., Ботнарюк М. В.* Роль стоимостного подхода к управлению в разрешении противоречий отношений собственности: модель мотивирования наемного управленца // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 5. — С. 15–39.

¹ Ильина Марина Сергеевна, к.э.н., доцент кафедры экономической теории, экономики и менеджмента Государственного морского университета имени адмирала Ф. Ф. Ушакова; e-mail: m_rzhevskaya@mail.ru

² Ботнарюк Марина Владимировна, д.э.н., профессор кафедры экономической теории, экономики и менеджмента Государственного морского университета имени адмирала Ф. Ф. Ушакова; e-mail: mia-maryu@mail.ru

M. S. Ilyina

Admiral Ushakov Marine State University (Novorossiysk, Russia)

M. V. Botnaryuk

Admiral Ushakov Marine State University (Novorossiysk, Russia)

THE ROLE OF VALUE BASED MANAGEMENT IN RESOLVING THE CONTRADICTIONS OF PROPERTY RELATIONS: THE MODEL OF HIRED MANAGER MOTIVATION

The development of productive forces in time predetermines qualitative change of industrial relations that creates a basis for contradictory property relations involving the division of the range of powers of the owner and their partial transfer to an additional subject of ownership or a hired manager. The article describes the conflicting interests of a hired manager and owner in relation to ownership object and the implications while realizing these interests which entail the emergence of “agency problem” or “agency relations”. We study the concept of “agency costs” and their essence. We propose to use the method of business value management as a basis for a model of long-term motivation of the top manager and, thus, try to reconcile the interests of the owner and the top manager in the course of company expansion.

Key words: Property relations, owner, manager, agency relations, model of motivation of top manager, cost approach to management, interests.

To cite this document: *Ilyina M. S., Botnaryuk M. V.* (2019). The role of value based management in resolving the contradictions of property relations: motivation model of the hired manager. *Moscow University Economic Bulletin*, (5), 15–39.

Актуальность исследования

Отношения собственности, складывающиеся в обществе, характеризуются сложностью и многогранностью. Основным свойством этих отношений считается триада процессов «владение, распоряжение, пользование», которые по определению может реализовать только субъект собственности в отношении ее объекта, или так называемый собственник. Возникающий в отношениях собственности феномен управления объектом наряду с вышеназванной триадой процессов может включать действия по контролю, влиянию, принятию различных решений об изменении статуса объекта собственности. При этом логичным представляется факт того, что управляет тот, кто является собственником объекта или субъектом собственности, поскольку процесс управления направлен в первую очередь на реализацию его интересов. Однако в реальном проявлении отношений собственности не все так однозначно.

Противоречия отношений собственности начинают возникать в процессе увеличения масштабов производства, его усложнения, умножения

количества участников ассоциированного капитала. Ведь в этой ситуации возникает необходимость централизованного выполнения специализированной предпринимательской функции в рамках всего общества, т.е. появляется профессиональный наемный управляющий или топ-менеджер, который становится исполнителем этой функции. Будучи центральным предпринимателем масштабного производства, наемный управленец развивает организацию, вместе с этим становится претендентом на присвоение ее прибавочной стоимости (прибыли), которая по определению должна полностью принадлежать собственнику средств производства.

Таким образом, возникает противоречие, о котором К. Маркс писал как о процессе трансформации «действительно функционирующего капиталиста в простого управляющего, распоряжающегося чужими капиталами, и собственников капитала — в чистых собственников, чистых денежных капиталистов» [Маркс, 1961а]. В масштабном производстве, например с акционерной формой собственности, «собственность на капитал отделяется от функции в настоящем процессе воспроизводства, подобно тому, как эта функция в лице управляющего отделяется от собственности на капитал» [Маркс, 1961б]. Другими словами, привлечение профессионального наемного управляющего, во-первых, рассредоточивает капитал-собственность и капитал-функцию, логично являющиеся свойствами одного субъекта собственности, по разным субъектам, но одного объекта собственности. Во-вторых, формирует условия для возникновения противоречивой ситуации, когда у одного объекта собственности появляются несколько субъектов с разным набором правомочий.

К. Маркс писал об этом явлении: «В акционерных обществах функция отделена от собственности на капитал, следовательно, и труд совершенно отделен от собственности на средства производства и на прибавочный труд...» [Маркс, Энгельс, 1961, с. 480]. Отделение «труда» от «собственности» происходит по причине привлечения наемных рядовых работников, которые к тому же обеспечивают собственнику статус капиталиста, и наемных управленцев, которые начинают реализовывать некоторые права собственника средств производства, полностью принадлежащие ранее только последнему.

В свою очередь, в вопросе о противоречивом расщеплении капитала-собственности и капитала-функции по разным субъектам собственности единомышленник К. Маркса Ф. Энгельс подчеркивал следующее: «...классическая капиталистическая собственность трансформируется в акционерную...», в результате чего «...предприятие становится относительно независимым от своих владельцев» [Тарандо, 2009].

Наступление данного противоречия было отмечено и другими авторами. Например, А. Берле и Г. Минс выдвинули тезис о том, что в современном так называемом корпоративном капитале происходит разложение «неделимого атома собственности», всегда являющегося основанием

для собственников осуществлять процесс управления в своих интересах. В такой ситуации, считают ученые, большинство собственников превратились всего лишь в «пассивных вкладчиков денег» и по этой причине теряют свои собственнические права вплоть до полной потери контроля над предприятием [Berle, Means, 1934]. В одной из своих работ Берле и Минс подтверждают заявленный тезис данными: около 65% крупнейших корпораций США контролируются или менеджментом, или меньшинством акционеров с относительно крупными пакетами акций [Berle, Means, 1967].

Еще один американский ученый — экономист Дж. Бернхем утверждал, что в результате эволюции организаций их современная сущность представляет собой «менеджерское общество» по той причине, что место собственников давно заняли наемные управленцы, при этом участие первых давно вытеснено из организационных процессов. По мнению Бернхема, проблема усугубляется тем, что предприятие уже и не нуждается в участии собственника для организации своего нормального функционирования. Само понятие собственности Бернхем не просто приравнивал к наличию капитала, а к установлению контроля над объектом собственности. Следовательно, если невозможен контроль, то не существует и отношений собственности [Burnham, 1941].

На настоящий момент в экономической литературе очень популярно мнение о том, что современный этап развития капитализма характеризуется переходом фактической власти над капиталом от собственников к наемным управленцам. Существует даже специальный термин «техноструктура», введенный Дж. К. Гэлбрейтом и обозначающий совокупность реальной власти, осуществляемой со стороны системы управления крупной организации по отношению к объекту собственности без участия ее владельца. Отсутствие власти у легитимных собственников и ее переход к «техноструктуре» Гэлбрейт объясняет отсутствием у первых специализированных знаний в отношении эффективности процесса управления [Гэлбрейт, 1979].

«На самом высоком уровне развития, — пишет Дж. К. Гэлбрейт, — примером которого служат компании «Дженерал моторс», «Дженерал электрик», «Шелл», «Юнилевер», «ИБМ», до тех пор пока фирма делает деньги, власть «техноструктуры» всеильна. Власть собственников капитала, т.е. держателей акций, равна нулю» [Гэлбрейт, 1979]. Подобное положение вещей начинает усиливаться с ростом количества собственников капитала или акционеров, т.е. в процессе «размывания» капитала, когда доля каждого из них начинает снижаться в общей совокупности долей вместе с возможностью влиять на организационные решения. «Поэтому и такому важному органу компании, как наблюдательный совет, приходится признавать, что его власть происходит от менеджеров, а не от акционеров» [Гэлбрейт, 1979].

В рамках простого товарного производства собственник имел возможность самостоятельно контролировать свой капитал и извлекать из него пользу. Далее в процессе эволюции производственных отношений и укрупнения капиталов единая совокупность прав собственника начинает делиться на две стороны, как утверждал известный экономист В. Фридман: право извлекать пользу и право контроля. Это обусловлено наймом профессионального управленца. Получается, что в современной бизнес-культуре титул собственности отделился от прав контроля [Friedman, 1969].

Еще один вопрос, который подробно обсуждается в современной экономической литературе, — это «в чьих интересах действует наемный управленец, когда право контроля частично или полностью принадлежит ему, а власть собственника капитала серьезно ограничена?». Теоретики концепции о «трансформации» капиталистической собственности серьезно заявляют о том, что наемный менеджер реализует «народную власть» и действует в интересах чуть ли не всего населения, принося пользу и процветание всем заинтересованным сторонам: акционерам, работникам, государству, обществу и т.д. [Гэлбрейт, 1979, с. 70; Vogel, 1975, s. 25].

Однако, на наш взгляд, очевидно, что наемный управленец всегда будет действовать в своих личных интересах, даже если они будут противопоставляться интересам различных категорий общества. Ведь, как отмечает Ф. Фукуяма, интересы наемных управляющих корпорациями «никогда не смогут целиком встроиться в интересы нанимателей» [Фукуяма, 2006]. Это, конечно же, автоматически не означает, что «техноструктура» всегда будет действовать вопреки интересам собственника, но если выбор встанет между достижением своих целей и целей собственника, наемный менеджер вряд ли принесет в жертву свои интересы.

Процесс отделения экономической функции отношений собственности или управленческой деятельности от самой собственности на капитал приводит к уязвимости позиции владельца средств производства. Опасность заключается в том, что контролирующая бизнес капитал-функция, реализуя собственные интересы, естественно начинает претендовать на титул полноправного и легитимного собственника. Имея соответствующие рычаги в своих руках, управляющая «техноструктура» может угрожать статусу реального собственника, и объект собственности имеет возможность перейти к другому владельцу. В такой ситуации собственник средств производства нуждается в определенных мерах безопасности.

Не стоит думать, что проблема расхождения владения и влияния является только в рамках крупного промышленного или ассоциированного (акционерного) капитала. Любой предприниматель (капиталист), даже единолично владеющий своей компанией, встречается с подобной проблемой, как только он нанимает в качестве «помощника» управленца какими-либо процессами в собственной организации. Таким образом, запущается отделение капитала-функции, которая представлена управлен-

ческой или предпринимательской деятельностью, от капитала-собственности [Ильина (Ржевская), 2015, с. 205].

Можно даже утверждать, что наем менеджера *любого* уровня, необязательно «топового», угрожает статусу собственника и включает процесс «расщепления» полного объема правомочий последнего на несколько сторон. Ведь согласно концепции теории менеджмента работа управленца любого уровня иерархии предполагает распоряжение какой-либо частью ресурсов организации, т.е. частью ресурсов в пределах занимаемой им позиции, а это значит, что эти ресурсы автоматически уходят из-под контроля и влияния собственника [Ильина (Ржевская), 2015, с. 206]. Получается, собственник вынужден делегировать принятие решений по ряду вопросов менеджеру, иначе функционирование последнего будет не только неэффективным, но даже и бесполезным для организации. Делегирование полномочий делает работу управленца результативной, но тогда возникает опасность для интересов собственника капитала.

Сущность агентских отношений

Наем топ-менеджера или менеджера среднего звена приводит к возникновению так называемых агентских отношений. Под агентскими следует понимать отношения двух сторон, одна из которых (заказчик, принципал) передает другой (агенту) свои функции или правомочия. Агентские отношения начинают запускать агентскую проблему, что является более современным термином экономической теории, означающим наступление вышеупомянутых противоречий отношений собственности, т.е. распределение процессов владения и управления по разным субъектам собственности. Если еще раз уточнить сущность протекающих при этом явлений, то традиционно агентская проблема заключается в том, что нанимаемый представитель интересов собственника (агент) таковым фактически может не являться, поскольку в большей степени начинает представлять собственные интересы в том случае, если они идут вразрез с интересами собственника, но при этом использует капитал последнего [Ильина (Ржевская), 2016, с. 209].

Рассуждая далее в терминах теории агентских отношений, нужно отметить, что возникновение агентской проблемы ведет к появлению агентских издержек собственника (принципала). На первый взгляд может показаться, что агентские затраты — это оплата услуг наемного менеджера по выполнению его работы (управленческих функций). Однако на самом деле, агентские издержки — это вполне исчисляемые финансовые последствия для собственника имеющегося противоречия отношений собственности, т.е. расщепления всего объема правомочий субъекта собственности на несколько сторон. Агентскими издержками можно считать затраты, которые несет собственник предприятия с целью устранения противо-

речий в интересах сторон. Получается, что собственник тратит определенные материальные и нематериальные ресурсы для того, чтобы максимально обеспечить совпадение его интересов с интересами управленца. В этой связи возникает интересный, на наш взгляд, вопрос: где же находится оптимальное сочетание размера потраченных ресурсов и результата этого процесса, заключающегося в достижении максимального совпадения интересов управляющего средствами производства и их владельца? И как его достичь?

Нам кажется очевидным, что полностью интересы менеджера и собственника совместить не представляется возможным. В этих отношениях все равно останутся расхождения, хотя бы по причине того, что речь идет о разных индивидах. Однако это вовсе не означает, что попытки максимально совместить их интересы останутся безрезультатными. При этом результатом можно считать максимальное совпадение этих интересов, ведущее к минимизации противоречий отношений собственности, или агентской проблемы.

Практика решения агентской проблемы в современном бизнесе включает перечень методов, которые условно можно разделить на внутрикорпоративные и воздействующие со стороны внешней рыночной среды.

Внешняя рыночная среда может выставить ограничения некомпетентности агента и его злоупотребления капиталом собственников за счет движения курса акций, падение которых отталкивает инвесторов от фирмы, портит репутацию и снижает статус наемного директора корпорации, более того, делает ее «привлекательным» объектом для различного рода слияний и поглощений, обычно ведущих к смене высшего руководства. Но ведь успехи корпорации на фондовом рынке не всегда связаны с действиями ее менеджмента, они могут случаться в результате форс-мажорных обстоятельств. Следовательно, решение агентской проблемы с помощью влияния внешней среды может быть неэффективным.

В попытках дисциплинировать деятельность наемного управленца, или агента, собственники капитала зачастую используют следующие методы воздействия (внутрикорпоративные):

- 1) привлечение менеджера высшего звена к участию в капитале компании. Реализация подобных действий наиболее понятна и удобна взаимодействующим сторонам в контексте акционерных обществ. Другие организационно-правовые формы предприятий могут страдать непрозрачностью такого участия. Однако и в акционерных обществах вопрос вызывает формат схемы участия управленца в активах предприятия и возможность собственника застраховаться от ущерба своим интересам, например, в случае желания директора покинуть свой пост и т.д.;
- 2) достойное денежное вознаграждение управленца и его прямая зависимость от результатов собственной деятельности. При всей

- стройности логики данного подхода тем не менее различные экономисты в своих трудах дают разные ответы на такие вопросы, как с чем конкретно в действиях управленца увязывать вознаграждение; в каких пропорциях увязывать; будет ли это мотивировать топ-менеджера и т.д. Дифференциация теоретических рекомендаций по этому поводу зачастую ставит в тупик собственников фирмы;
- 3) влияние и контроль совета директоров над деятельностью управленца. Как известно, не существует такого контроля, который невозможно было бы обойти. Более того, чрезмерный контроль скорее всего демотивирует директора, следовательно, его действия будут менее результативными;
 - 4) стремление к особой структуре капитала компании, в которой присутствовал бы крупный акционер. Необходимо согласиться с тем, что снижение «распыленности» капитала усиливает контроль над действиями менеджмента организации со стороны собственников, однако относительно действенности контроля, используемого без дополнительных, усиливающих мотивацию директора методов, было выше сказано;
 - 5) существенное присутствие заемного капитала в общей структуре капитала корпорации. Отношения с кредиторами более прозрачны, предсказуемы и «опасны» для наемного управленца. Долговые обязательства сильнее дисциплинируют менеджмент фирмы, чем взаимодействия с условно «бесправным» акционерным капиталом. Ведь платежи по долгам должны проводиться регулярно, иначе кредиторы могут в случае невыполнения очередного платежа по принадлежащим им обязательствам инициировать процедуру банкротства предприятия, тогда как обязательность выплаты дивидендов и их размеры находятся на более низком уровне «строгости». Однако увлеченность долговыми обязательствами фирмы с целью разрешения агентской проблемы может принести компании другие, не менее сложные проблемы;
 - 6) гарантия компенсационного пакета для топ-менеджмента, или так называемый золотой парашют. «Золотой парашют» — это выходное пособие, выплачиваемое менеджеру высшего звена в виде значительной денежной суммы при наступлении условий, определенных трудовым договором. Обычно эта компенсация осуществляется при условии расторжения трудового договора по различным причинам. С экономической точки зрения «золотой парашют» считается управленческим рычагом, призванным удерживать и стимулировать эффективную деятельность представителей менеджмента организации. Фиксирование такого правила, как «золотой парашют», в отношениях между принципалом и агентом теоретически должно выполнять ряд функций: компенсационная (гарантия

для управленца финансовой стабильности в случае отказа от его услуг раньше сроков договоренностей); снижение угрозы враждебного поглощения (значительные финансовые потери стороны, осуществляющей недружественное поглощение/слияние, в виде обязательных выплат топ-менеджменту, покидающему свои посты); оптимизация затрат (снижение налоговой базы при выплате налога на прибыль). Однако практически, поскольку компенсация выплачивается даже в том случае, когда фирма работает неэффективно под руководством действующих наемных управленцев, «золотой парашют» снижает мотивацию последних. В таком качестве он предоставляет слишком много лояльности и независимости директору в его отношениях с принципалом, нанося при этом серьезный финансовый ущерб состоянию корпорации, могущий приблизить ее банкротство.

В этой связи собственнику необходимо определиться с тем, какая на самом деле задача стоит перед ним. Стандартный подход в управлении экономикой фирмы, заключающийся в минимизации издержек, здесь может не дать нужного эффекта, т.е. простая минимизация агентских издержек может не способствовать устранению конфликта интересов менеджера и владельца средств производства. Поэтому задачу собственника следует сформулировать следующим образом: *оптимизация* агентских издержек, т.е. их минимизация, но при достижении цели по снятию остроты только что упомянутого конфликта.

Естественно, собственнику хотелось бы тратить меньше ресурсов на оплату противоречий его интересов и интересов управленца. Реализация данного подхода представляется возможной при выработке «*правильной*» системы мотивирования менеджера. Ведь именно эта система лежит в основе количественного измерения и оптимизации агентских издержек. Чем совершеннее система мотивирования «топа», тем меньше противоречий в его интересах и интересах владельца бизнеса. Размеры потраченных на нее ресурсов напрямую зависят от статей, наполняющих эту систему, и от методов их расчета. Так из чего же состоит «правильная» система мотивирования топ-менеджера с позиции совмещения его интересов с интересами владельца бизнеса? И самое главное, какие затраты собственника она предполагает?

Базовые статьи системы, или совокупности прямых агентских издержек, — это калькуляция различных видов оплаты услуг топ-управленца. При этом термин «оплата» является собирательным, подразумевающим как материальные, так и нематериальные способы вознаграждения топ-менеджера по итогам его работы. Далее для исследования и оптимизации структуры агентских издержек, их возможного денежного количества в данной статье предлагается следующая модель мотивирования топ-управленца, которая автором считается «правильной» с позиции решения

агентской проблемы или разрешения описываемых выше противоречий отношений собственности (табл. 1).

«Правильная» модель мотивирования топ-управленца

Таблица 1

Модель мотивирования топ-менеджера в контексте устранения конфликта его интересов и интересов собственника

Виды мотивирования топ-управленца	Содержание мотивирования
1. Материальное мотивирование	Материальное (финансовое) воздействие на результативность работы топ-управленца
1.1. Краткосрочное материальное мотивирование	Схема финансового влияния на деятельность управленца с периодом 1–2 года
1.1.1. Постоянная часть	Фиксированная заработная плата управленца, не связанная с результатами функционирования фирмы, устанавливается по согласованию сторон (собственник—менеджер) в зависимости от ситуации на рынке «управленческого» труда и уникальных характеристик самого управленца
1.1.2. Переменная часть	Краткосрочный управленческий бонус, размер которого напрямую зависит от результатов работы организации за годовой период, т.е. от влияния управленческого воздействия. Сумма бонуса рассчитывается в зависимости от динамики показателя экономической эффективности работы организации или размера созданной для собственников добавленной стоимости.
1.2. Долгосрочное материальное мотивирование	Премирование управленца по итогам работы организации за 3–5 или более лет, что увеличивает его заинтересованность в долгосрочном развитии фирмы. Основой для калькуляции суммы вознаграждения может служить либо увеличение рыночной стоимости бизнеса (применение опционов), либо рост добавленной стоимости, созданной для владельцев фирмы (что предпочтительнее)
1.3. Социальный пакет	Немонетарное дополнительное мотивирование менеджера, помогающее ему за счет компании решать какие-то личные задачи, чтобы не переключать внимание от вопросов повышения стоимости организации на каждодневные потребности
2. Нематериальное мотивирование	Обеспечение высокой статусности топ-управленца, заключающейся в определенном уровне уважения и доверия со стороны собственника, что может количественно выражаться в установленной степени свободы и независимости топ-менеджера от собственника при принятии решений относительно деятельности организации. Обычно границы свободы «топа» назначаются указанием суммы финансовых средств или ресурсов организации, которыми он может распоряжаться без согласования с собственником

Следуя логике нашего анализа, перейдем к детальному описанию статей системы мотивирования топ-управленца.

Материальный подход исходит из того, что одним из основных побудительных мотивов топ-менеджера является стремление к максимизации своей прибыли. Регулируя данный аспект в отношениях, собственник вполне ощутимо сможет ориентировать деятельность менеджера на долгосрочный рост и развитие фирмы, следовательно, на реализацию своих интересов. Эффективной может считаться такая система материального мотивирования «топа», которая максимально совмещает его интересы с интересами владельца, при этом не принося в жертву ничьи интересы. Исходя из этого, целесообразно данную систему разделить на несколько составных частей, каждая из которых является важной, необходимой и имеет собственные свойства. Этими частями можно назвать: *краткосрочное материальное мотивирование, долгосрочное и социальный пакет*.

В свою очередь, *краткосрочное материальное мотивирование* — это такая схема воздействия на деятельность управленца, длительность которой составляет 1-2 года [Кондратенко, 2008]. Эта схема обязательно должна разделяться на две компоненты: *постоянная и переменная* части, поскольку каждая из них реализует разные цели.

Постоянная часть — это фиксированная заработная плата, которая устанавливается топ-менеджеру за наличие и демонстрацию определенного набора компетенций в управленческой деятельности.

Основным свойством этой компоненты краткосрочного вознаграждения является независимость от результатов деятельности компании и действий самого управленца. Эта часть системы мотивирования служит страховкой топ-управленца от воздействия на компанию форс-мажорных или даже предсказуемых не зависящих от его усилий факторов, например, таких как циклические экономические кризисы, внешние экономические санкции, курсы валют и другие политические и экономические процессы внутреннего и международного происхождения. Не связанная с результатами работы фирмы зарплата менеджера позволяет ему принимать на себя умеренную долю риска, при этом чувствовать себя уверенным в своих действиях и смотивированным, поскольку минимальный уровень денежного вознаграждения будет достигнут.

Обычно уровень заработной платы топ-менеджера зависит от спроса и предложения труда подобного рода на рынке и от уникальных качеств самого управляющего.

В концепции теории менеджмента зарплата, даже когда речь идет о сотруднике топ-уровня, не является мотивирующим фактором, а относится к категории факторов «здоровья». Это означает, что приемлемый уровень заработной платы обеспечивает нормальные, здоровые условия функционирования менеджера, в которых у него отсутствует состояние неудовлетворенности. И только после этого начинается мотивация, когда

«включаются» мотивирующие факторы, ориентирующие управляющего на состояние удовлетворенности, в котором он только начинает думать о самореализации (теория Ф. Герцберга) [Виханский, Наумов, 2013].

Этим можно объяснить необходимость существования второй компоненты системы краткосрочного материального мотивирования — *переменной части*, или так называемого краткосрочного бонуса.

В противоположность постоянной части краткосрочного материального мотивирования переменная часть должна напрямую зависеть от результатов работы организации, т.е. от эффективности управленческого воздействия на нее топ-менеджера. Как правило, размер краткосрочного бонуса находится в пределах 100–150% годовой заработной платы управленца. Точнее сумма рассчитывается в зависимости от динамики показателя экономической эффективности работы организации, к которому привязан краткосрочный бонус. Его выплата осуществляется единой суммой в конце года, поэтому часто этот вид бонуса называют «тринадцатой зарплатой».

Чтобы система мотивирования менеджера была правильной исходя из совмещения его интересов с интересами владельца организации, нужно корректно ответить на два вопроса в отношении калькуляции переменной части его краткосрочного вознаграждения. Первый вопрос — это в какой пропорции необходимо выдерживать соотношение постоянной и переменной частей краткосрочного материального мотивирования менеджера?

Общепринятым на практике считается соотношение постоянной и переменной частей вознаграждения 50×50 [Львов, Иванов, 2005; Рогозин, 2007]. Логика в этом подходе используется простая, и она разделяется автором: завышение постоянной части краткосрочного мотивирования может привести к снижению активности воздействия управленца на организационные процессы, поскольку его вознаграждение гарантировано вне зависимости от результативности их протекания. В то же время существенное превышение переменной части над постоянной не будет способствовать удовлетворению каждодневных потребностей менеджера, ведь краткосрочный бонус выплачивается раз в год. Это может привести к демотивации «топа», снизить его интерес к качественному выполнению текущей или оперативной работы, а также снизить его «аппетиты» к риску, что, в свою очередь, может отрицательно отразиться на доходности организации.

Однако второй вопрос традиционно считается более сложным, поскольку ответ на него неоднозначный и вызывает множество споров как в теории, так и на практике: к каким показателям работы организации следует привязывать краткосрочный бонус управленца?

Как правило, этот тип бонуса привязывается к достижению годовых операционных или «бухгалтерских» итогов деятельности организации, таких как прибыль, выручка, объемы продаж, эффективность организа-

ции как соотношение затрат и результатов, размер привлеченных кредитов и их стоимость, объемы дебиторской задолженности, экономическая эффективность конкретных сделок, играющих важную роль в развитии организации и т. д. и т. п.

Однако подход к расчету бонуса управленца на основе «бухгалтерских» показателей не стоит считать правильным с позиции обозначенной цели собственника по оптимизации агентских затрат и в конечном итоге совмещению своих интересов с интересами менеджера. Всем известно, что существует множество способов манипуляции вышеназванными и некоторыми другими показателями, в результате которой можно как завышать, так и занижать их годовые уровни. В частности, показатель прибыли не является «информативным» для собственника в отношении калькуляции премии управленца, ведь его можно изменять в любую сторону, в том числе и в зависимости от личных интересов управленца. Например, управленец намеренно перестал финансировать долгосрочные проекты компании, такие как инвестирование в повышение качества продукции, квалификацию кадров, продвижение продукции на рынке и т.п. В этом случае прибыль будет высокой, и менеджер сможет претендовать на большой бонус (если последний ориентирован на прибыль), но при этом перспективы развития организации будут под угрозой. Рассмотрим другой пример, в котором прибыль возрастает в результате работы рыночных факторов, таких как повышение цен на товары, изменение курсов валют, изменение ситуации на международном рынке и т.д., которые не являются следствием умелых управленческих действий менеджера. Однако он тоже получит хорошую премию, если в основе ее расчета лежит значение прибыли. Бывает и другая ситуация, когда управленец реинвестирует часть прибыли в развитие бизнеса и ее годовой уровень получается невысоким, но ведь это может дать высокий финансовый результат через 2–3 года. И возникает вполне закономерный вопрос: как же в этом случае рассчитывать размер краткосрочного бонуса менеджера?

Таким образом, нужно признать, что ориентация материального вознаграждения управленца на «бухгалтерские» показатели способствует его действиям по формированию выгодной отчетности краткосрочного периода, тем самым вводя в заблуждение инвесторов, собственников компании и угрожая ее будущему.

Правильный ориентир для калькуляции бонуса управляющего, на наш взгляд, должен отвечать следующим критериям: во-первых, отражать интересы организации и ее владельцев с позиции долгосрочных перспектив; во-вторых, этот показатель должен отражать реальную экономическую ситуацию в организационных процессах без возможности манипуляции его размерами; в-третьих, он должен быть измеримым; и в-четвертых, напрямую зависеть от управленческих усилий менеджера. Очевидно, что вышеназванные «бухгалтерские» показатели, зачастую используемые в рас-

четах краткосрочных премий управленца, этим критериям не отвечают. Так что же использовать в качестве правильного ориентира и есть ли та-кой показатель?

Авторская позиция заключается в том, что правильным ориентиром для расчета переменной части системы материального мотивирования управленца следует считать увеличение стоимости компании как единицы бизнеса или создаваемую для собственников добавленную стоимость.

Управление, ориентированное на стоимость, в основе которого лежит зависимость вознаграждения менеджера, во-первых, от факта создания стоимости фирмы, а во-вторых, от темпа ее изменения, способно оптимизировать агентские издержки, максимально совмещая интересы собственника и наемного управленца, тем самым снимая остроту противоречий отношений собственности. Попробуем обосновать заявленное суждение.

Не вызывает сомнения тот факт, что собственник заинтересован в долгосрочном, или стратегическом, развитии бизнеса. Процесс создания и увеличения стоимости способствует реализации этих интересов, т.е. для собственника важно управлять стоимостью предприятия, фиксируя положительную динамику процесса. Многие эксперты считают, что не зная, создается ли стоимость в компании и в конечном итоге сколько стоит твое предприятие, — сейчас тождественно непониманию своего места на рынке и стратегических приоритетов развития [Еленева, 2002].

Стоимость компании является собирательным показателем эффективности бизнеса, обобщающим, во-первых, динамику «бухгалтерских» показателей, а во-вторых, дающим информацию о перспективности развития фирмы. Стоимость бизнеса отражает экономические выгоды, получаемые его собственником. Факт создания добавленной стоимости трансформирует фирму из совокупности активов в капитал собственника. Более того, обычно предприятия, не способные создавать стоимость, испытывают отток финансовых ресурсов, неизбежно оказываются финансово несостоятельными, что может привести к банкротству.

Нацеленное на стоимость управление позволяет выстроить равновесие между стратегическими и оперативными ориентирами фирмы, тем самым совместить долгосрочные интересы собственника бизнеса и краткосрочные стремления наемного управленца, который желает получить вознаграждение здесь и сейчас. Таким образом, становится очевидным, что прямая зависимость вознаграждения менеджера от персонального вклада в создание и рост стоимости фирмы объединяет их стремления с собственником в одном показателе. Более того, смотивированная направленность усилий управляющего на создание стоимости предприятия начинает приобретать черты отношения предпринимателя к своему делу, что тождественно позиции собственника бизнеса.

В этой связи считаем необходимым еще раз уточнить, что ориентация переменной части краткосрочного вознаграждения менеджера на сто-

имость означает следующую зависимость: во-первых, бонус будет выплачен только в случае создания стоимости фирмы; а во-вторых, размер этого бонуса напрямую будет отражать изменение показателя стоимости во времени. Чтобы далее погрузиться в тонкости калькуляции размеров краткосрочного бонуса управленца, поясним, чем является создаваемая стоимость фирмы и как она, в свою очередь, рассчитывается.

Согласно современной концепции управления стоимостью новая стоимость создается лишь тогда, когда компании получают такую финансовую отдачу от инвестированного капитала, которая превышает затраты на его привлечение. П. Дракер комментировал этот тезис следующим образом: «До тех пор пока компания не начнет зарабатывать прибыль, превосходящую стоимость капитала, она будет работать в убыток» [Drucker, 1995].

Основным отличием стоимостного способа мышления является констатация того факта, что собственный капитал компании тоже представляет собой платные средства, стоимость которых определяется запросами собственников или акционеров фирмы [Шишкин, 2009]. Другими словами, инвестированный капитал должен обеспечивать своему владельцу соизмеримую норму доходности (процент возврата) с вложениями в аналогичный бизнес, в противном случае собственник несет альтернативные издержки (ему выгоднее было бы инвестировать в бизнес с равными рисками). Данная норма доходности и является так называемой платой за привлечение собственного капитала, которая традиционно не учитывается в рамках нестоимостного, или «бухгалтерского», подхода к управлению: при вычитании из доходов предприятия всех видов расходов, включая затраты на заемный капитал, стоимость собственных активов никак не учитывается. Подобная схема учета может дать неверную информацию об экономическом положении дел фирмы. Ведь если достигнут положительный «бухгалтерский» результат в виде прибыли организации, но при этом стоимость собственных средств не оценивалась, т.е. не вычиталась из доходов или прибыли, то факта создания стоимости можно и не обнаружить. А вот дополнительное вычитание, к примеру, в случае несоздания стоимости может сформировать убыток. Другими словами, получение прибыли фирмой автоматически не означает факта создания стоимости: при достижении положительного «бухгалтерского» результата новая стоимость для владельцев бизнеса может быть не создана.

Стоимостной подход к управлению предприятием требует учитывать стоимость всех источников его финансирования, благодаря которым получен итоговый доход. Следовательно, из суммы этого дохода необходимо вычесть и стоимость заемных, и стоимость собственных (акционерных) средств [Шишкин, 2009].

Этот принцип предлагают современные концепции управления стоимостью: модели *EVA* (Economic Value Added), *MVA* (Market Value Added),

CFROI (Cash Flow Return on Investment), *SVA* (Shareholder Value Added), *CVA* (Cash Value Added) и многие другие.

На наш взгляд, для расчета переменной части краткосрочного материального вознаграждения менеджера наибольшей приемлемостью обладает модель *EVA*, поскольку она наиболее четко позволяет установить факт создания экономической добавленной стоимости внутри предприятия благодаря управленческим решениям менеджера и ориентированию команды организационных исполнителей на их точное выполнение. Также при расчете новой стоимости на основе модели *EVA* меньше всего учитывается влияние рыночных факторов, неподконтрольных менеджеру. Это становится важным, так как показатель, на основании которого меняется вознаграждение управленца, должен полностью зависеть от его усилий, а не от благоприятности рыночных факторов.

Модель *EVA* на основе расчета созданной организацией экономической добавленной стоимости позволяет выявить ее фактическую прибыль. *EVA* может быть рассчитана как для предприятия в целом за различные интервалы времени, так и для отдельных подразделений (бизнес-единиц) компании и инвестиционных проектов, характеризуя, в свою очередь, качество управленческих решений соответствующих менеджеров. Этот показатель помогает проводить диагностику в отношении того, где именно создается стоимость на предприятии, и управлять данным процессом.

Математическая модель экономической добавленной стоимости выражается как разность между чистой операционной прибылью предприятия за период и процентом на капитал (собственный и заемный), инвестированный для создания этой прибыли. *EVA* определяется в денежном выражении и характеризует сумму заработанной компанией прибыли сверх той, которая необходима для обеспечения требуемой доходности инвесторам [Жданова, 2011].

$$EVA = NOPAT - WACC * IC, \quad (1)$$

где *NOPAT* (Net Operating Profits After Taxes) — чистая операционная прибыль за вычетом налогов, но до выплаты процентов, руб.; *WACC* (Weighted Average Cost of Capital) — средневзвешенный процент на капитал, доли %; *IC* (Invested Capital или Capital Employed) — сумма инвестированного капитала, руб.

Средневзвешенный процент на капитал определяется на основе минимальной ожидаемой ставки доходности, необходимой для того, чтобы рассчитаться как с акционерами, так и с кредиторами [Жданова, 2011; Ковалев, 2010; Степанов, 2006]. Он может быть рассчитан, в свою очередь, по формуле [Жданова, 2011]:

$$WACC = r_{ск} * \frac{SE}{IC} + r_{зк} * \frac{ЗК}{IC} (1 - T), \quad (2)$$

где $r_{ск}$ — процент на собственный капитал, доли %; $r_{зк}$ — процент на заемный капитал, доли %; SE — сумма собственного капитала за период, руб.; $ЗК$ — сумма заемного капитала за период, руб.; T — ставка налога на прибыль, доли %.

Очень часто используется формула расчета EVA на основе показателя рентабельности инвестиций [Жданова, 2011]:

$$EVA = (ROIC - WACC) * IC, \quad (3)$$

где $ROIC$ (Rate of Invested Capital) — рентабельность инвестированного капитала, доли %.

$$ROIC = \frac{NOPAT}{IC}. \quad (4)$$

После получения результатов расчета важно правильно их интерпретировать: а) положительное значение EVA означает факт создания новой стоимости, т.е. эффективной управленческой деятельности; б) значение EVA , равное нулю, характеризует определенное рода достижение, так как собственники (инвесторы) фактически получили норму возврата, компенсирующую риск, однако у предприятия нет внутренних резервов развития для долгосрочной перспективы, и ситуация может быть опасной; в) отрицательное значение EVA говорит о том, что стоимость не была создана, значит, управленец неэффективен.

Как же рассчитать на основе EVA размер краткосрочного бонуса управленца, что и является целью нашего рассуждения? Как уже было отмечено, краткосрочная переменная премия менеджера может быть получена только в случае создания новой стоимости в организации, т.е. в терминах схемы расчета EVA это значит, что управленец может рассчитывать на «тринадцатую зарплату», только если EVA либо положительна, либо равна нулю в крайнем случае. В ситуации с отрицательной EVA бонус менеджеру не выплачивается.

Для расчета конкретных уровней краткосрочной премии управляющего необходимо ввести понятие скорости создания стоимости или темпа ее изменения. Поскольку краткосрочный бонус рассчитывается по итогам работы менеджера за год, или двенадцать месяцев, необходимо для начала определить уровни EVA ежемесячно, далее определиться с темпами ее изменения от месяца к месяцу по формуле:

$$ТИ_j = \frac{EVA_j}{EVA_i}, \quad (5)$$

где $ТИ_j$ — это темп изменения EVA в настоящем месяце, доли единицы; EVA_i — уровень EVA в прошлом месяце, руб.; EVA_j — уровень EVA в настоящем месяце, руб.

Таким образом можно вычислить темп изменения EVA для всех двенадцати месяцев исследуемого периода, т.е. того периода, за который производится расчет краткосрочного переменного бонуса управленца. Для того чтобы получить значение темпа изменения EVA для первого месяца из двенадцати в обозначенном интервале времени, необходимо использовать значение EVA двенадцатого месяца предыдущего годового периода. Если значение EVA в знаменателе равно нулю, то нужно брать сумму EVA_i ближайшего предыдущего месяца, где она имела положительное значение. Если же EVA равна нулю в числителе, то стоит ввести в расчеты ранее обозначенные уровни темпа изменения стоимости. Например, согласно договоренностям между менеджером и собственником, те месяцы, в которые EVA находится на нулевом уровне, будут иметь значение темпа изменения стоимости 0,5 (может быть любая доля, которую согласуют между собой участники договоренностей).

Далее, основываясь на логике цифр, которые уже используются в практике оплаты услуг управленца, а именно: размер его краткосрочного бонуса находится в пределах 100–150% годовой заработной платы, — мы можем калькулировать точный размер премии по формуле:

$$ПерКБ_y = ТИ_1 * МЗП_y + ТИ_2 * МЗП_y + ... ТИ_{12} * МЗП_y, \quad (6)$$

где $ПерКБ_y$ — сумма переменного краткосрочного бонуса управленца за год, руб.; $ТИ_1, ТИ_2, ... ТИ_{12}$ — темпы изменения EVA за первый, второй... двенадцатый месяцы соответственно, доли единицы; $МЗП_y$ — уровень месячной заработной платы управленца, руб.

В предложенной методике расчета краткосрочного бонуса менеджера участвуют слагаемые, отражающие ситуацию только в тех месяцах, где значение EVA было положительным либо нулевым. Следовательно, в обозначенной выше формуле количество слагаемых может быть меньше двенадцати, если в какие-то месяцы анализируемого периода EVA была отрицательной.

Долгосрочное материальное мотивирование — это следующая обязательная компонента материальной части системы мотивирования наемного управленца. Необходимость этой компоненты обоснована тем, что она нацелена на повышение заинтересованности управленца в долгосрочной перспективе развития организации, т.е. на протяжении 3–5 и более лет. Ведь в некоторых случаях стремление управленца получать большие краткосрочные бонусы заставляет его принимать решения, ведущие к реализации текущих целей, без учета долгосрочной стратегии развития компании. Следовательно, «правильным» механизмом в общей системе мотивирования «топа», совмещающим его интересы с интересами собственника и тем самым оптимизирующим агентские затраты, является изначальная ориентация главы компании на достижение результата в отдаленной многолетней перспективе. Другими словами, руководитель

должен относиться к своей работе как к многолетнему инвестиционному проекту [Геращенко, 2012].

В практике отношений управленца и собственника зависимость материального мотивирования первого от долгосрочных результатов деятельности организации зачастую формируется при помощи опционных схем. Суть опциона заключается в том, что менеджер вправе через определенный промежуток времени приобрести акции своей компании по определенной цене либо получить возникшую за этот период курсовую разницу в денежном эквиваленте. Тем самым его вознаграждение увязывается с ростом капитализации компании, т.е. с ростом ее рыночной стоимости [Богатова, 2007].

На первый взгляд использование опционных программ имеет вполне логичное теоретическое обоснование: поскольку имеется конфликт интересов менеджера и собственника, основывающийся на развивающемся противоречии отношений собственности, наделение собственностью управленца изменяет не только его статус по отношению к объекту собственности, но и запускает долгосрочные интересы, совместимые с интересами владельца. По этой причине применение опционов в контексте исследуемой нами проблемы довольно эффективно.

Однако при детальном изучении вопроса можно обнаружить, что применение опционных схем имеет существенные и даже непреодолимые недостатки, которые не способствуют снижению остроты изучаемого нами конфликта интересов. Во-первых, преимущества опционов могут реализоваться только в публичных компаниях, участвующих в листинге. Во-вторых, стоимость опциона во многом зависит от рыночных либо других внешних по отношению к организации факторов и может не зависеть от управленческих действий директора. В-третьих, в России по-прежнему не адаптирована юридическая база для применения опционных программ, следовательно, не ясно, как защищать интересы сторон в случае нарушения ими своих обязательств. Хотя практика применения опционов существует в крупных российских компаниях, таких как «Газпром», «Татнефть», ЛУКОЙЛ. В-четвертых, текучесть кадров в верхних эшелонах власти компании может снизить эффективность опционного стимула, поскольку уход менеджера из компании зачастую подразумевает возврат его доли акций компании. Этот факт делает из управляющего «временного» собственника, а не полноправного, что и снижает его заинтересованность в долгосрочном развитии организации.

Но нашему мнению, недостатки применения опционных схем минимизируются при увязке долгосрочного материального вознаграждения управленца с фактом создания добавленной экономической стоимости в организации для ее владельцев. В этом показателе могут совместиться интересы и управленца, и собственника как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Схему для расчета суммы долгосрочных премий менеджера можно использовать аналогичную расчету краткосрочного бонуса, т.е. на базе калькуляции ежемесячного изменения EVA , применяя формулу (6), можно рассчитать точное значение вознаграждения не для годового периода, а для нескольких лет. Другой подход может заключаться в том, что добавленная стоимость будет замерена в начале многолетнего периода, а потом в конце, тем самым будет определен темп ее изменения не за каждый месяц, а за много лет сразу (формула (5)). Далее значение темпа изменения добавленной стоимости можно использовать как коэффициент для умножения, к примеру, на сумму постоянной заработной платы управленца за соответствующий участвующий в расчетах период времени (3–5 и более лет).

Подход к расчету долгосрочного вознаграждения менеджера на базе стоимостной концепции управления может побудить его думать о стратегическом развитии организации и росте ее стоимости. Эффективность подобного подхода заключается в том, что он нацелен на повышение заинтересованности управленца в долгосрочной перспективе, но на основе краткосрочных схем мотивирования.

Еще один фактор, который непременно должен учитываться в схемах калькуляции суммы долгосрочной премии, — это стаж работы наемного директора в организации. Чем он выше, тем больше премия. Это, в свою очередь, повысит интерес управленца к долгосрочной работе в организации и к увеличению добавленной стоимости за этот период.

Социальный пакет — это очередная необходимая компонента материальной части системы мотивирования наемного директора, которая связана с созданием определенных особых условий его работы для того, чтобы внимание управляющего не отвлекалось от вопросов эффективности организации на решение личных проблем. В дополнение к предыдущим компонентам системы мотивирования «топа» соцпакет, в свою очередь, связывает интересы менеджера с интересами организации или ее собственников. Особыми условиями для работы управленца, например, могут являться: возможность пользоваться служебным автомобилем, страхование жизни, дотации на питание, полная или частичная оплата престижного обучения, возможность посещения фитнес-клуба, оплата обучения и медицинского обслуживания членов семьи, оплата переезда и аренды жилья, льготное кредитование за счет компании покупки недвижимости, автомобиля и т.д. и т.п.

Особенностями *нематериальной части системы топ-мотивирования* можно назвать опять особые условия или особое отношение к управленцу, призванные демонстрировать высокую степень уважения и признания его личности со стороны собственника, несравнимые с отношением к обычным сотрудникам. Необходимость нематериальной части в системе мотивирования управленца основана на том, что согласно теориям содержания мотивации (А. Маслоу, К. Альдерфера, Д. МакКлелланда, Ф. Герц-

берга) при достижении определенного уровня дохода деньги перестают играть главную роль в мотивации управленца и на первый план выходит его желание удовлетворять сложные потребности признания, самоутверждения, самовыражения, роста, властвования [Виханский, Наумов, 2013]. Методами мотивирования здесь можно назвать предоставление свободы действий управленцу (естественно, в определенных, ранее оговоренных с владельцем пределах), возможности реализовать собственные идеи относительно развития бизнеса, признание собственником управленческого таланта менеджера, наделение его особым статусом, реальной властью, большой ответственностью и т.д. и т.п.

Выводы по результатам исследования

Итак, предложенную выше модель мотивирования топ-управленца можно считать «правильной» в контексте устранения конфликта его интересов с интересами собственника капитала, а значит, эффективной и способствующей разрешению противоречий отношений собственности, обострившихся на современном этапе эволюции капитализма.

Использование в приведенной модели мотивирования менеджера стоимостного подхода фактически приводит к совмещению интересов директора и собственника относительно тех целей, к которым стремится организация. Следовательно, применение технологии управления стоимостью бизнеса при калькуляции суммы краткосрочного и долгосрочного вознаграждения топ-менеджера в рамках используемой модели мотивирования потенциально может привести к минимизации расхождения интересов субъектов собственности (менеджера и собственника), а значит, и оптимизировать агентские издержки в этих отношениях. Можно даже говорить о том, что применение стоимостного подхода в расчетах материальной части системы вознаграждения управленца превращает затраты на использование труда «наемника» из агентских издержек в некую другую категорию, которую условно можно назвать «инвестированием в управленческий ресурс».

Подобное «инвестирование» приобретает особую актуальность на современном этапе вхождения в эпоху четвертой промышленной революции (возникшая на Западе периодизации промышленных революций) или шестого технологического уклада (российская классификация технологических укладов академика С. Ю. Глазьева). Ведь каждая промышленная революция вызывает фундаментальные изменения в характере собственности на производственные и иные активы. По нашему глубокому убеждению, эти изменения будут заключаться не в смене субъекта собственности по принципу приватизации или национализации, а в существенной трансформации масштабов объектов собственности в сторону их увеличения. Другими словами, ускоряться будет интеграция собственности,

т.е. наращивание капитала и его концентрация в рамках сверхкрупных экономических единиц.

В самом деле, если в доиндустриальную эпоху члены одной семьи могли справиться с ведением производящего хозяйства, то появление паровой машины в первую промышленную революцию обусловило возможность одновременного запуска множества механизмов, что послужило причиной укрупнения производства и потребовало привлечения наемной рабочей силы. Вторая промышленная революция произошла в результате появления электричества, которое позволило увеличить производственные возможности предприятий и существенно им укрупниться в пространстве. Электрификация привела к дальнейшей концентрации капитала. Всеобщая компьютеризация в рамках третьей промышленной революции еще более усилила темпы интеграции капиталов и труда. Возникли мощные интегрированные корпорации, охватывающие не одну, а сразу несколько отраслей экономики. Четвертая индустриальная революция и появление «промышленного интернета» завершают процесс концентрации под контролем сверхкрупных ТНК и МНК (транснациональных и международных корпораций) собственности глобального масштаба.

Системное интегрирование собственности приведет к обострению исследуемого нами противоречия во взаимодействии капитала-собственности и капитала-функции. Например, уже неоднократно упомянутый нами Дж. К. Гэлбрейт в своих трудах отмечает, что постоянное укрупнение активов акционерных обществ, увеличение их производственного капитала приводят к укреплению положения «техноструктуры» [Гэлбрейт, 1979, с. 125]. Ведь укрупнение капитала скорее всего приведет к его раздробленности, выражающейся в многократном увеличении количества собственников (акционеров), где доля участия каждого, выраженная в акциях, со временем будет «размываться», или снижаться в общей совокупности активов хозяйственной единицы. Подобные процессы приведут к уменьшению возможности каждого акционера управлять предприятием без дополнительной консолидации с другими собственниками. И поскольку вероятность консолидации собственников снижается пропорционально увеличению их количества, практически не ограниченная власть концентрируется в руках «техноструктуры».

Завершая анализ противоречий во взаимосвязях капитала-собственности и капитала-функции и возможных методах их устранения, в дополнение к сказанному выше хотелось бы отметить актуальность еще одной концепции. На наш взгляд, при определении теоретико-методологической основы формирования инструментария, используемого для исчисления надбавок топ-менеджера, следует обратить внимание на концепцию внутриорганизационного маркетинга. Ученые считают (и мы вполне солидарны с ними в этом вопросе), что внутренний маркетинг следует рас-

смагивать как некоторую особую философию компании, согласно которой «взаимоотношения компании и ее сотрудников строятся по тому же типу, что и отношения компании и ее клиентов: компания предлагает «продукт» — конкретную должность, подразумевающую определенные обязанности и права, а сотрудник (в нашем случае — управленец) «приобретает» этот товар, оплачивая его своей трудовой деятельностью» [Неганова, 2008].

В этом случае наблюдается систематическая оптимизация производственных процессов без прямого участия и контроля собственника, поскольку заинтересованность самого менеджера максимальна. Данное суждение базируется на том, что мотивация сотрудника, как правило, находится в прямой зависимости от состояния его удовлетворенности как условиями труда, так и применяемой системой оплаты.

Список литературы

1. *Богатова Е. Р.* В их руках судьба бизнеса: собственники и топ-менеджеры // В курсе правового дела. — 2007. — № 24.
2. *Виханский О. С., Наумов А. И.* Менеджмент: учебник. 5-е изд. стереотипн. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2013.
3. *Геращенко К.* Топ-мотивация для топ-менеджеров // Кадры: искать или выращивать. — 2012. — № 3(380).
4. *Гэлбрейт Дж. К.* Экономические теории и цели общества. — М: Прогресс, 1979.
5. *Еленева Ю. С.* Стоимостной подход как основа современного управления бизнесом // Проблемы теории и практики управления. — 2002. — № 3.
6. *Жданова А. Б.* Международные системы управленческого учета: учебное пособие — Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011.
7. *Ильина (Ржевская) М. С.* Особенности отношений собственности при реализации ГЧП: возможно ли решение «агентской проблемы»? // Экономика устойчивого развития. — 2016. — № 3(27).
8. *Ильина (Ржевская) М. С.* Роль управления в процессе трансформации капиталистической формы собственности: от частной к «менеджерской»? // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. — 2015. — № 4 (36).
9. *Ковалев В. В.* Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие. Ч. 1 — М. : Проспект, КНОРУС, 2010.
10. *Кондратенко Н.* Топ-мотив для топ-менеджера // Реальный бизнес. — 2008. — № 5.
11. *Львов С., Иванов Р.* Как мотивировать топ-менеджеров // Финансовый директор. — 2005. — № 3.
12. *Маркс К, Энгельс Ф.* Соч., 1961. — Т. 25. — Ч. I. — С. 480.
13. *Маркс К. Капитал.* Т. 1. Критика политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. — М.: Политиздат, 1961. — Т. 23. — С. 3–907.
14. *Маркс К. Капитал.* Т. 3. Критика политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. — М.: Политиздат, 1961. — Т. 25, ч. 1. — С. 3–545.

15. *Неганова И. С.* Внутриорганизационный маркетинг как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Экономика региона. — 2008. — № 4. — С. 208–220. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/vnutriorganizatsionnyy-marketing-kak-faktor-povysheniya-konkurentosposobnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 06.06.2018).
16. *Степанов Д.* Value-Based Management и показатели стоимости // Консалтинговая компания iTeam. URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_948 (дата обращения: 01.07.2018).
17. *Тарандо Е. Е.* Собственность: динамика социально-экономического содержания // Общество. Среда. Развитие. — 2009. — № 1.
18. *Фукуяма Ф.* Сильное государство: управление и мировой порядок в XXI веке. — М.: ХРАНИТЕЛЬ, 2006.
19. *Шишкин А. А.* Взгляд на стоимостный подход к управлению // Экономический вестник РТ. — 2009. — № 2.
20. *Berle A. A., Means G. C.* The Modern Corporation and Private Property. — N. Y., 1934. — P. 351 f.
21. *Berle A. A., Means G. C.* The modern corporation and private property. — N. Y., 1967. — P. 8, 110.
22. *Burnham J.* The Managerial Revolution. — N. Y., 1941. — P. 70 f.
23. *Drucker P. F.* The Information Executives Truly Need // The Harvard Business Review. — 1995.
24. *Friedman N. W.* Recht und sozialer Wandel. — Frankfurt a. M., 1969. — S. 85.
25. *Vogel H. J.* Kontinuitat und Verwandlungen der Eigentumsverfassung, 1975. — S. 25.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Bogatova E. R.* V ih rukah sud'ba biznesa: sobstvenniki i top-menedzhery // V kurse pravovogo dela. — 2007. — № 24.
2. *Vihanskij O. S., Naumov A. I.* Menedzhment: uchebnik. 5-e izd. stereotipn. — M.: Magistr: INFRA-M, 2013.
3. *Gerashchenko K.* Top-motivaciya dlya top-menedzherov // Kadry: iskat' ili vyrashchivat'. — 2012. — № 3(380).
4. *Gehlbrejt Dzh. K.* EHkonomicheskie teorii i celi obshchestva. — M: Progress, 1979.
5. *Eleneva Yu. S.* Stoimostnoj podhod kak osnova sovremennogo upravleniya biznesom // Problemy teorii i praktiki upravleniya. — 2002. — № 3.
6. *Zhdanova A. B.* Mezhdunarodnye sistemy upravlencheskogo ucheta: uchebnoe posobie — Tomsk: Izd-vo Tomskogo politekhnicheskogo universiteta, 2011.
7. *Il'ina (Rzhevskaya) M. S.* Osobnosti otnoshenij sobstvennosti pri realizacii GCHP: vozmozhno li reshenie «agentskoj problemy»? // Ehkonomika ustojchivogo razvitiya. — 2016. — № 3(27).
8. *Il'ina (Rzhevskaya) M. S.* Rol' upravleniya v processe transformacii kapitalisticheskoy formy sobstvennosti: ot chastnoj k «menedzherskoj»? // Izvestiya vysshih uchebnyh zavedenij. Povolzhskij region. Obshchestvennye nauki. — 2015. — № 4 (36).
9. *Kovalev V. V.* Korporativnye finansy i uchety: ponyatiya, algoritmy, pokazateli: uchebnoe posobie. CH. 1 — M.: Prospekt, KNORUS, 2010.

10. *Kondratenko N.* Top-motiv dlya top-menedzhera // Real'nyj biznes. — 2008. — № 5.
11. *L'vov S., Ivanov R.* Kak motivirovat' top-menedzherov // Finansovyj direktor. — 2005. — № 3.
12. *Marks K, Ehngel's F.* Soch. — T. 25. — Ch. I. — S. 480.
13. *Marks K.* Kapital. T. 1. Kritika politicheskoy ehkonomii // Marks K., Ehngel's F. *Sobr. soch.* — M.: Politizdat, 1961. — T. 23. — S. 3–907.
14. *Marks K.* Kapital. T. 3. Kritika politicheskoy ehkonomii // Marks K., Ehngel's F. *Sobr. soch.* — M.: Politizdat, 1961. — T. 25, ch. 1. — S. 3–545.
15. *Neganova I. S.* Vnutriorganizacionnyj marketing kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatija // Jekonomika regiona. — 2008. — № 4. — S. 208–220. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/vnutriorganizatsionnyy-marketing-kak-faktor-povysheniya-konkurentosposobnosti-predpriyatija> (data obrashheniya: 06.06.2018).
16. *Stepanov D.* Value-Based Management i pokazateli stoimosti // Konsaltingovaya kompanija iTeam. URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_948 (data obrashheniya: 01.07.2018).
17. *Tarando E. E.* Sobstvennost': dinamika social'no-ehkonomicheskogo sodержaniya // Obshchestvo. Sreda. Razvitie. — 2009. — № 1.
18. *Fukuyama F.* Sil'noe gosudarstvo: upravlenie i mirovoj poryadok v XXI veke. — M.: HRANITEL', 2006.
19. *Shishkin A. A.* Vzgl'yad na stoimostnyj podhod k upravleniyu // EHkonomicheskij vestnik RT — 2009. — № 2.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Е. Д. Заболотский¹

Европейский учебный институт МГИМО (У) МИД России
(Москва, Россия)

ВОПРОСЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ И ИНТЕГРАЦИИ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ

В настоящее время Евразийская экономическая комиссия проводит политику, направленную на развитие сотрудничества между участниками Евразийского экономического союза в сфере пенсионного обеспечения. К 2025 г. в рамках союза планируется создание единого финансового рынка, участниками которого в том числе будут являться пенсионные фонды. Целью исследования является разработка рекомендаций по приоритетным направлениям реформирования пенсионных систем участников союза и предложение возможных этапов интеграции таких систем. Предметом исследования выступают пенсионные системы государств — членов Евразийского экономического союза и действующие договоренности участников союза в области пенсионного обеспечения. Теоретической основой исследования явились работы отечественных и зарубежных организаций и ученых в области пенсионного обеспечения, а также соответствующие нормативно-правовые акты и соглашения между государствами — членами Евразийского экономического союза. Результаты, полученные по результатам исследования, могут быть использованы Евразийской экономической комиссией и органами исполнительной власти участников союза при дальнейшем сотрудничестве в части пенсионного обеспечения.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, пенсионные системы, реформирование, анализ ключевых показателей, интеграция.

Цитировать статью: Заболотский Е. Д. Вопросы реформирования и интеграции пенсионных систем в Евразийском экономическом союзе // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 5. — С. 40–64.

¹ Заболотский Егор Дмитриевич, магистрант Европейского учебного института МГИМО (У) МИД России (Экономика Европейского союза), главный экономист, Департамент коллективных инвестиций и доверительного управления, Банк России; e-mail: 9387809@bk.ru

E. D. Zabolotskii

European Studies Institute MGIMO University (Moscow, Russia)

REFORMING AND INTEGRATING PENSION SYSTEMS IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION

In recent years the Eurasian Economic Commission (EEC) pursues a policy aimed at improving cooperation among the Eurasian Economic Union (EEU) member states in pension area. Creation of a single financial market, to which pension funds are also parties, is expected to be completed in the EEU by 2025. The purpose of this paper is to make recommendations for further reforms of the EEU pension systems and their possible integration. The scope of the study refers to existing arrangements in pension area among the EEU member states and their pension systems. The theoretical framework of research relates to works of national and international organizations and scientists in pension area as well as relevant normative legal acts and agreements between the EEU member states. The results of the study can be used by EEC and member state executive authorities for further cooperation in pension area.

Key words: The Eurasian Economic Union, pension systems, reforming, key indicators analysis, integration.

To cite this document: *Zabolotskii E. D.* (2019). Reforming and integration of pension systems in the Eurasian Economic Union. *Moscow University Economic Bulletin*, (5), 40–64.

Введение

Начиная с 1998 г. государствами — членами Евразийского экономического союза (далее — ЕАЭС) проводится реформирование пенсионных систем (далее — ПС), которые были унаследованы от СССР после распада. Активное обсуждение вопросов реформирования ПС мировым сообществом началось после публикации доклада Всемирного банка «Предупреждение всемирного кризиса старения» в 1994 г., в соответствии с которым к 2030 г. в мире прогнозируется почти трехкратное увеличение количества человек в возрасте старше 60 лет [World Bank, 1994].

К 2025 г. планируется завершение процесса гармонизации законодательства участников ЕАЭС в сфере финансового рынка и принятие решения о полномочиях и функциях наднационального органа по регулированию финансового рынка [Договор о Евразийском экономическом союзе, 2014]. Учитывая, что пенсионные фонды являются субъектами финансового рынка, можно говорить о создании в ЕАЭС единого рынка пенсионных фондов с наднациональным регулированием и возможной интеграции пенсионных систем государств-членов, в том числе предусматривающей учет разницы в экономическом положении между странами-

донорами и странами — реципиентами рабочей силы путем перераспределения средств между пенсионными фондами.

Пенсионная система представляет собой совокупность создаваемых в государстве правовых, экономических и организационных институтов и норм, имеющих целью материальное обеспечение граждан по окончании трудовой деятельности. Под пенсионной реформой понимается комплекс мер, направленных на изменение порядка пенсионного обеспечения, которое разделяется на государственное и частное.

Принимая во внимание отсутствие универсальной модели пенсионной системы [Колябин, 2011], а также постоянную вариативность экономических и демографических ситуаций в большинстве стран мира, вопросы реформирования и интеграции пенсионных систем ЕАЭС являются актуальными. Целью исследования служит определение приоритетных направлений реформирования и возможных этапов интеграции ПС государств — членов ЕАЭС. Реализация поставленной цели достигается за счет проведения анализа ключевых показателей и этапов реформирования ПС ЕАЭС, а также исследования действующих соглашений участников ЕАЭС в области пенсионного обеспечения.

Результаты исследования могут быть использованы ЕЭК и органами исполнительной власти государств — членов ЕАЭС при проведении согласованной политики в области пенсионного обеспечения и создании единого финансового рынка. Структура работы предполагает две части, первая из которых посвящена характеристике пенсионных систем ЕАЭС, а вторая возможной интеграции ПС участников ЕАЭС.

Характеристика пенсионных систем ЕАЭС

Государства — члены ЕАЭС унаследовали пенсионную систему СССР, в которой были установлены фиксированные выплаты, финансируемые из фондов общественного потребления. В СССР отсутствовала индексация пенсий, а также пересмотр пенсионных выплат после установления. После распада СССР нынешние участники ЕАЭС реформировали свои пенсионные системы индивидуально. На текущий момент построение и регулирование каждой пенсионной системы государства-члена является компетенцией соответствующей страны и регулируется на национальном уровне, что обуславливает отсутствие интегрированной ПС в настоящее время.

У всех участников ЕАЭС пенсионные системы содержат базовые государственные программы, которые предусматривают фиксированные выплаты всем пенсионерам в зависимости от трудового стажа. Целевые программы, предполагающие повышающие коэффициенты для малоимущих пенсионеров и понижающие для обеспеченных, а также минимальное государственное пенсионное обеспечение, в соответствии с которым

низкооплачиваемые работники получают минимальный размер пенсии, который достигается за счет восполнения государством разницы между минимальным и фактически заработанным размером пенсии, в рассматриваемых ПС отсутствуют.

За исключением Республики Беларусь в государствах — членах ЕАЭС реализованы второй и третий уровни ПС. В Армении и Казахстане на втором и третьем уровнях используются схемы фиксированных взносов (defined contribution, или DC), в соответствии с которыми работником отчисляется фиксированная часть дохода на индивидуальный счет. При выходе на пенсию накопленная на индивидуальном счете сумма делится на ожидаемую продолжительность жизни и выплачивается в установленные периоды. Преимуществом данной схемы является возможность инвестирования таких средств, что способствует извлечению дополнительной выгоды вкладчиком. В Кыргызстане и Российской Федерации используются аналогичные схемы на третьем уровне.

Схема условно фиксированных взносов (notional defined contribution, или NDC) является производной от модели DC и предполагает аккумулирование взносов на отдельных счетах. Внесенные средства учитываются в виде баллов на личном условно-накопительном счете вкладчика. Пенсионные права индексируются с учетом роста уровня средней зарплаты. Пенсионные выплаты, в свою очередь, также индексируются на величину роста средней заработной платы, но зависят от средней продолжительности жизни возраста выхода на пенсию. Описанная схема используется на втором уровне пенсионных систем Кыргызстана и Российской Федерации. В связи с введением Правительством РФ в 2014 г. моратория на перечисление пенсионных накоплений в негосударственные пенсионные фонды в российской пенсионной системе в дополнение к схеме NDC стала использоваться балльная модель, при которой работнику за каждый год начисляется определенное количество баллов. При выходе на пенсию сумма баллов умножается на значение балла, которое устанавливается Правительством РФ на каждый год, и делится на ожидаемый период продолжительности жизни (см. табл. 1).

Таблица 1

Модели пенсионных систем стран ЕАЭС

Страна				Государственная	Частная
	Целевая	Базовая	Минимальная	тип	тип
Армения		+		DC	DC
Беларусь		+			
Казахстан		+		DC	DC
Кыргызстан		+		NDC	DC
Россия		+		NDC + баллы	DC

Источник: [Карабчук и др., 2014].

Пенсионный возраст в Армении составляет 63 года для мужчин и женщин. Второй и третий уровни ПС по принципу ДС действуют в Армении с 1 января 2014 г. В формировании обязательной накопительной пенсии участвуют лица, родившиеся после 1974 г. Финансирование обязательной накопительной пенсии осуществляется непосредственно застрахованными лицами в размере 10% от заработной платы, а также государством в размере 5% заработной платы соответствующего лица, но не более 25 тыс. драмов (~ 50 долл.) [Central Bank of Armenia, 2011]. Структура ПС Армении:

- 1) первый уровень — солидарная система, предусматривающая фиксированный размер пенсионных выплат;
- 2) второй уровень — накопительная пенсия по схеме фиксированных взносов;
- 3) третий уровень — добровольное (негосударственное) пенсионное обеспечение по схеме фиксированных взносов.

Начиная с 2014 г. в Армении функционирует один государственный пенсионный фонд, объем активов которого к концу 2017 г. достиг 219 млн долл., или 1,9% ВВП [OECD, 2018]. Управление пенсионным фондом осуществляют две управляющие компании Amundi ACBA asset management и C-QUADRAT Ampega asset management, которые были выбраны правительством [Единый социальный портал Республики Армения, 2019]. Расходы Армении на содержание ПС по отношению к ВВП в период с 2006 по 2013 г. увеличились на 48% (с 4,3 до 6,5% ВВП) [World Bank Group, 2014].

Пенсионную систему Республики Армения нельзя охарактеризовать как самофинансируемую и финансово устойчивую вследствие увеличения расходов на содержание и наличия в распоряжении небольшого объема резерва пенсионных средств, что обусловлено недавним реформированием пенсионной системы.

В Белоруссии функционирует одноуровневая ПС, основанная на солидарном принципе и предусматривающая исключительно базовое пенсионное обеспечение, что характеризует такую систему как несамостоятельную, т.е. объем финансирования единственного в республике пенсионного фонда (управление и распределение средств осуществляется Фондом социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь) напрямую зависит от поступлений из бюджета.

В 2013 г. расходы Республики Беларусь на содержание пенсионной системы составили 9% ВВП, а к 2050 г. ожидается, что такие расходы достигнут 18% ВВП (см. рис. 1). В случае отсутствия реформирования пенсионной системы будет иметь место рост дефицита бюджета Фонда социальной защиты населения, который впервые был зафиксирован в 2013 г., что, в свою очередь, окажет неблагоприятное влияние на финансовое состояние экономики страны.

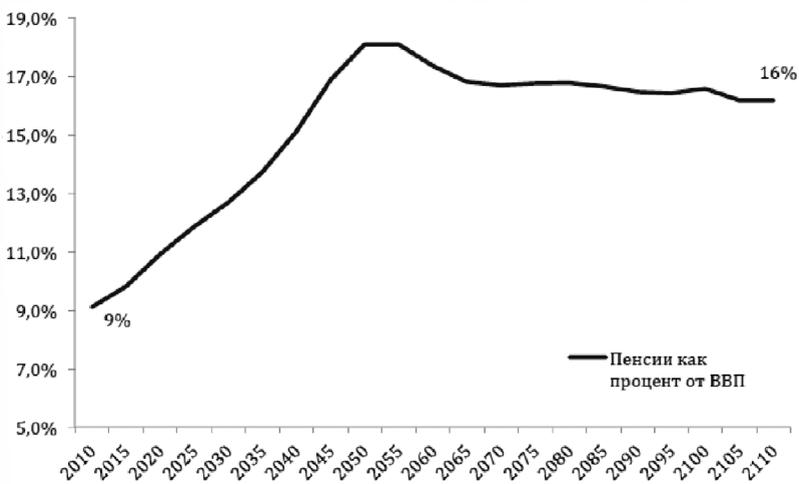


Рис. 1. Расходы Республики Беларусь на содержание пенсионной системы
 Источник: [Борнукова и др., 2015].

До 2017 г. пенсионный возраст в Республике Беларусь составлял 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин [Статистический ежегодник ЕАЭС, 2018]. Указом Президента от 11.04.2016 № 137 «О совершенствовании пенсионного обеспечения» с 01.01.2017 предусмотрено ежегодное повышение пенсионного возраста на шесть месяцев до достижения 63 лет для мужчин и 58 лет для женщин.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «Об обязательных страховых взносах в бюджет государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения Республики Беларусь» размер обязательных страховых взносов по страхованию на случай достижения пенсионного возраста составляет 29%: 28% для работодателей и 1% для работающих граждан, которые удерживаются из заработной платы работника (данный показатель максимальный по ЕАЭС).

В Казахстане к 2027 г. планируется увеличение пенсионного возраста для женщин до 63 лет, что приведет к уравниванию пенсионного возраста для мужчин и женщин [Карабчук и др., 2014]. Республика Казахстан в 1997 г. стала первой страной СНГ, которая ввела второй и третий уровни ПС. В том же году был основан Государственный накопительный пенсионный фонд, который получил функции по управлению пенсионными средствами [Единый накопительный пенсионный фонд, 2019].

С 1998 г. финансирование накопительной пенсии осуществляется непосредственно участниками в размере 10% от заработной платы. Главной целью реформы служил переход от распределительной к накопительной системе, который достигался посредством использования опыта рефор-

мирования ПС Чили. Реформа предполагает отказ от распределительного компонента к 2045 г. [Yessenova, 2014].

Развитие накопительного элемента стало отправной точкой формирования рынка негосударственных пенсионных фондов. К 2013 г. в Казахстане функционировало 10 фондов. Сумма пенсионных накоплений под управлением фондов по состоянию на 01.01.2013 составила 3,2 трлн тенге (21 млрд долл. по курсу на 1 января 2013 г.). Общее число вкладчиков фондов на 01.01.2013 составило 8,42 млн человек по обязательному пенсионному обеспечению (49,81% от общего населения Казахстана) и 37,79 тыс. человек по добровольному пенсионному обеспечению [Потороко, 2013]. Распределение пенсионных накоплений по фондам представлено на рис. 2.

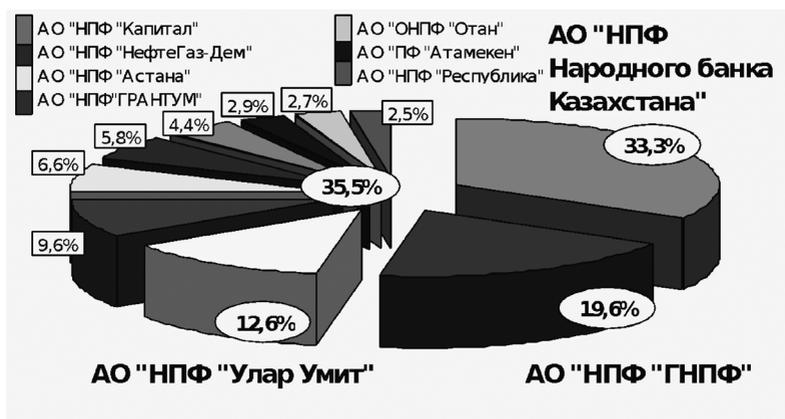


Рис. 2. Распределение пенсионных накоплений по фондам Казахстана на 01.01.2013
 Источник: [Потороко, 2013].

На начало 2013 г. 65,5% накоплений приходилось на три фонда. Основными активами, в которые инвестировались средства пенсионных накоплений, были государственные ценные бумаги Казахстана (51% средств), корпоративные облигации казахских эмитентов (26% средств) и депозиты в банках Казахстана (10% средств), т.е. более половины пенсионных средств использовалось для финансирования государственного бюджета. За 14 лет деятельности фондов был получен инвестиционный доход в размере 341% (24,3% в год), тогда как инфляция за аналогичный период составила 218% (15,6% в год) [Национальный банк Казахстана, 2019].

В 2012 г. Правительство Республики Казахстан с участием экспертов Всемирного банка признало работу негосударственных пенсионных фондов неэффективной. В июле 2013 г. были приняты изменения в Закон Республики Казахстан «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан», которые предусматривали создание АО «Единый

накопительный пенсионный фонд» на базе Государственного накопительного пенсионного фонда, ликвидацию рынка негосударственных пенсионных фондов, консолидацию пенсионных накоплений в АО «Единый накопительный пенсионный фонд» и передачу доверительного управления Национальному банку Казахстана. Единственным акционером АО «Единый накопительный пенсионный фонд» является Комитет государственного имущества и приватизации Министерства финансов Республики Казахстан.

Таким образом, Республика Казахстан на протяжении 14 лет имела конкурентный рынок негосударственных пенсионных фондов, который впоследствии был ликвидирован, в том числе с целью национализации пенсионных средств.

На текущий момент в Республике Казахстан функционирует трехуровневая пенсионная система (модель системы идентична ПС Армении). Вместе с тем расходы на содержание пенсионной системы являются минимальными по странам ЕАЭС. В 2010 г. они составили 2,47% ВВП, в 2011 г. 3,2% ВВП, в 2012 г. 3,1% ВВП, а в 2014 г. 2,8% ВВП, что свидетельствует о незначительных отклонениях от среднего размера (2,9% ВВП) таких расходов [Yessenova, 2014]. В настоящее время в Республике Казахстан функционирует единственный накопительный пенсионный фонд АО «ЕНПФ», объем пенсионных активов которого по состоянию на 01.02.2019 — 25 млрд долл. США, или 15,3% ВВП за 2017 г. [Единый накопительный пенсионный фонд, 2019].

Учитывая изложенное, пенсионную систему Республики Казахстан можно охарактеризовать как финансово устойчивую с минимальными расходами на содержание по сравнению с другими ПС стран ЕАЭС.

В период с 1999 по 2007 г. пенсионный возраст в Киргизии был увеличен с 60 лет для мужчин и 55 лет для женщин до 63 и 58 лет соответственно. В течение 1997–1998 гг. солидарный принцип *pay-as-you-go* («плати по мере получения») был заменен на условно фиксированные взносы (схема NDC), а в 2010 г. были введены второй и третий уровни пенсионной системы.

Также в 2010 г. в Кыргызстане был создан Государственный накопительный пенсионный фонд на базе Социального фонда Кыргызской Республики, бюджет которого в 2011 и 2012 гг. испытывал дефицит в размере 16,66 млн долл. и 14,27 млн долл., а в 2013 г. профицит составил 18,98 млн долл. [World Bank Report, 2014]. По результатам 2014 и 2015 гг. профицит фонда достиг 14,5 и 27,8 млн долл. соответственно, а объем государственного накопительного пенсионного фонда на начало 2015 г. составил 90,2 млн долл., или 1,48% ВВП [Социальный фонд Кыргызской Республики, 2019].

Отчисления в фонд составляют в среднем 23% заработной платы (размер зависит от года рождения застрахованного лица: пороговое значение

для мужчин 1964 г., а для женщин — 1969 г.) по схеме NDC, и 2% заработной платы идут на финансирование накопительной пенсии (только для мужчин, родившихся после 1964 г., и женщин, родившихся после 1969 г.) [World Bank Report, 2014]. Расходы на содержание пенсионной системы в 2011 г. составили 8,2% ВВП, а к 2025-му прогнозируется увеличение до 10% ВВП. Основную часть указанных расходов составляют выплаты по базовым государственным программам и софинансирование второго и третьего уровней пенсионной системы (см. рис. 3).

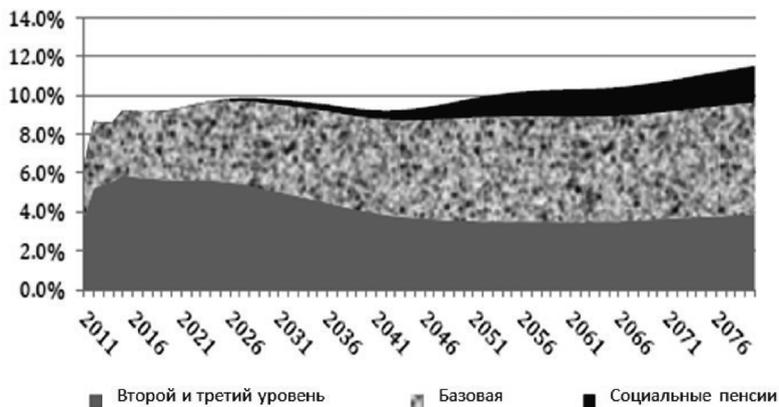


Рис. 3. Расходы Республики Кыргызстан на содержание пенсионной системы
 Источник: [World Bank Report, 2014].

Таким образом, ПС Киргизии можно охарактеризовать как финансово неустойчивую и несамостоятельную вследствие сильной зависимости от бюджетных поступлений, использования фондом более 95% поступлений на выплаты текущих пенсий, а также положительной динамики роста расходов на содержание.

Пенсионный возраст в Российской Федерации до 2019 г. составлял 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. В 1990 г. в соответствии с Законом «О государственных пенсиях в РСФСР» был создан Пенсионный фонд РСФСР в целях управления пенсионными средствами и обеспечения населения пенсиями. В 2002 г. принцип солидарности, унаследованный от ПС СССР, был заменен на смешанный, который включал в себя накопительные и распределительные принципы. С 2004 г. происходит активное развитие рынка НПФ. В 2016 г. была завершена процедура вступления фондов в систему гарантирования прав застрахованных лиц, и по состоянию на 30.09.2018 функционирует 58 НПФ с объемом средств 3,87 трлн руб. [Банк России, 2019].

Взносы, обеспечивающие последующие пенсионные выплаты, перечисляются работодателем в государственный пенсионный фонд в раз-

мере 22%, из которых 16% относятся на формирование страховой пенсии (обеспечение принципа солидарности), а 6% идут на пенсионные накопления (на текущий момент также направляются в распределительную часть, что обусловлено действующим мораторием на перечисление пенсионных накоплений) [Федеральный закон № 167-ФЗ, 2001].

Кроме того, в России функционирует система негосударственного пенсионного обеспечения, позволяющая производить дополнительные отчисления как работодателем, так и работником, а с 2008 г. реализуется государственная поддержка формирования пенсионных накоплений, в соответствии с которой государство в течение 10 лет при перечислении на накопительную пенсию 2 тыс. руб. в год и более перечисляет такую же сумму, но не более 12 тыс. руб. в год [Пенсионный фонд РФ, 2019].

Бюджетные расходы, связанные с пенсионным обеспечением, в соответствии с законом о бюджете в 2014 и 2015 гг. составили 2,8 трлн руб. (3,4% ВВП), в 2016 г. 3,3 трлн руб., а в 2017-м 3,4 трлн руб. (4,3% ВВП), что, в свою очередь, составляет 19,7% расходов бюджета [Федеральный закон № 359-ФЗ, 2015].

В совокупности расходы на содержание российской ПС за период с 2013 по 2015 г. составили в среднем 9,1% ВВП, а к 2050 г. прогнозируется увеличение до 12,4% ВВП. Объем средств ПС Российской Федерации в 2014 г. достиг 70,9 млрд долл., или 5,6% ВВП, а в 2016-м — 87 млрд долл., или 6,1% ВВП [ОЕСД, 2017].

В 2018 г. Правительством Российской Федерации активно обсуждалась необходимость повышения пенсионного возраста. Результатом обсуждения послужило принятие Федерального закона от 03.10.2018 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий». Статьей 7 вышеуказанного правового акта предусмотрено ежегодное повышение на 12 месяцев возраста выхода на пенсию до 65 лет для мужчин и 60 лет для женщин.

Также в России в последние два года активно обсуждается концепция индивидуального пенсионного капитала, которая является аналогом накопительной пенсии и предусматривает увеличение нагрузки на работников в части дополнительных отчислений (до 6% заработной платы). Концепция предусматривает добровольное участие с автоматической подпиской и налоговые льготы на такие отчисления. Пенсионные взносы будут направляться в существующие негосударственные пенсионные фонды.

ПС РФ по аналогии с ПС Киргизии можно охарактеризовать как финансово неустойчивую и несамостоятельную вследствие положительной прогнозируемой к 2050 г. динамики роста расходов на содержание, сильной зависимости от бюджетных поступлений и взносов, использования Пенсионным фондом РФ всех поступлений на выплаты текущих пенсий и невысокого объема активов. Совокупно вышеуказанную информацию по странам ЕАЭС можно представить следующим образом (см. табл. 2).

**Расходы стран ЕАЭС на содержание ПС
и активы пенсионных фондов**

Страна	Расходы (% ВВП)		Активы ПС	
	текущие	прогноз 2050 г.	долл.	% ВВП
Армения	6,3%	н.д.	219 млн	1,9%
Беларусь	9%	18%	нет	нет
Казахстан	2,9%	н.д.	25 млрд	15,3%
Кыргызстан	8,2%	10%	90,2 млн	1,48%
Россия	9,1%	12,4%	87 млрд	6,1%

Таблица 2 демонстрирует, что за исключением Республики Казахстан страны ЕАЭС имеют сопоставимый уровень расходов на содержание ПС. При этом в Республике Беларусь, Республике Кыргызстан и Российской Федерации прогнозируется увеличение расходов к 2050 г. В силу недавнего реформирования ПС Армении и Республики Кыргызстан активы ПС таких стран составляют незначительные величины. Казахстан показывает наилучшие результаты по уровню активов ПС к ВВП. Более того, расходы Казахстана на ПС являются минимальными среди стран ЕАЭС, что в совокупности со значительной величиной активов положительно характеризует действующую модель такой ПС. В действующей модели ПС Республики Беларусь наблюдается наибольший прогнозируемый рост расходов на содержание до 18% ВВП к 2050 г.

Во всех странах ЕАЭС, за исключением Российской Федерации, количество пенсионных фондов ограничивается одним, которые, не считая Республики Беларусь, также исполняют функции второго и третьего уровней пенсионных систем, что свидетельствует о наличии риска использования резервных (накопленных) средств в случае дефицита бюджета пенсионных фондов по текущим выплатам.

Пенсионные выплаты в государствах — членах ЕАЭС находятся на низком уровне по сравнению с развитыми странами. Так, например, средняя пенсия по старости в Европейском союзе за 2016 г. составила 1,1 тыс. евро [Eurostat, 2019], аналогичный показатель по ЕАЭС — 124 долл. Разница между самой высокой средней пенсией (Россия) и самой низкой (Киргизия) за 2017 г. 147 долл. Продолжительность жизни по ЕАЭС сопоставимая, лидером по результатам 2017 года является Армения со значением 75 лет. Наибольшая положительная динамика увеличения продолжительности жизни наблюдается в России и Казахстане (11,2 и 10,6% соответственно) (см. табл. 3).

Средний уровень продолжительности жизни и пенсий в ЕАЭС

Страна	Продолжительность жизни (лет)				Средний размер пенсии (долл. США)			
	2005	2010	2017	2005–2017	2013	2015	2017	среднее
Армения	73,5	74,1	75,4	2,6%	71	85	84	80
Беларусь	68,8	70,4	74,4	8,1%	233	156	156	182
Казахстан	65,9	68,5	72,9	10,6%	210	176	156	181
Кыргызстан	67,9	69,3	71,1	4,7%	93	76	81	83
Россия	65,4	68,9	72,7	11,2%	312	198	228	246

Источник: [Статистический ежегодник ЕАЭС, 2018].

Коэффициент корреляции роста продолжительности жизни за 2005–2017 гг. и среднего значения пенсии за 2013–2017 гг. по странам ЕАЭС составляет 0,94, что свидетельствует о сильной прямой зависимости между фактическим ростом продолжительности жизни и средним размером пенсии: чем выше рост продолжительности жизни, тем выше размер пенсии.

Наибольшая доля пенсионеров в России (29,6%) и Белоруссии (27,3%), которая превышает более чем в два раза среднюю долю пенсионеров по оставшимся странам ЕАЭС. Самый высокий показатель безработицы у Армении (на 1,23 млн экономически активного населения приходится 219 тыс. безработных), что практически в три раза превышает средний показатель по странам ЕАЭС (см. табл. 4).

Макроэкономические показатели стран ЕАЭС

Страна	ВВП 2017 (млрд долл.)	Население 2017 (млн чел.)	Безработица 2015 (%)	Доля пенсионеров 2017 (%)
Армения	11,5	3	17,8	15,4
Беларусь	54,4	9,5	5,6	27,3
Казахстан	162,9	18,2	4,9	11,9
Кыргызстан	7,6	6,3	6,9	10,9
Россия	1577,9	146,9	5,2	29,6

Источник: [Статистический ежегодник ЕАЭС, 2018].

Доля экономически активного населения в общей численности населения ЕАЭС находится на уровне 51% в течение последних пяти лет. Наименьшие показатели у Киргизии (снижение за период с 2013 по 2017 г. с 42,7 до 40,4%) и Армении (снижение с 46 до 41,4%), наибольшие у Республики Беларусь (рост с 48,6 до 54,7%) и России (51,8 в 2017 г.) [Статистический ежегодник ЕАЭС, 2018].

Отношение количества экономически активного населения к количеству пенсионеров в ЕАЭС за последние пять лет в среднем на уровне 1,95 (снижение за период с 2013 по 2017 г. с 2 до 1,91). Наилучшие показатели у Казахстана и Киргизии (4,2 и 3,75 в 2017 г. соответственно), наихудшие у России (1,75) и Белоруссии (2).

Коэффициент соотношения занятого населения к количеству пенсионеров в целом по ЕАЭС составил 1,8 в 2017 г., наибольшие коэффициенты также в Казахстане (4) и Киргизии (3,49), наименьшие у РФ (1,66) и Республики Беларусь (1,89) [ЕЭК, 2018].

Таким образом, в 2017 г. в Российской Федерации при низком для ЕАЭС показателе безработицы (5,2%) на сто пенсионеров в среднем приходилось 166 занятых трудовой деятельностью человек, и данный показатель за последние пять лет устойчиво снижается, а в Казахстане с учетом планов по отказу от распределительной компоненты ПС к 2045 г. на сто пенсионеров приходилось 400 работников.

Миграция рабочей силы между государствами — членами ЕАЭС по результатам 2018 г. составила 0,85 млн человек. Наибольшее количество граждан ЕАЭС для осуществления трудовой деятельности прибыло в Россию (0,81 млн человек), а именно: из Киргизии поступило 0,35 млн человек, из Армении — 0,21, Республики Беларусь — 0,13 и Казахстана — 0,11 млн. Наибольшие потери трудовых ресурсов в рамках ЕАЭС приходится на Киргизию (0,36 млн человек) и Армению (0,21 млн человек) (см. табл. 5).

Таблица 5

Миграция рабочей силы в рамках ЕАЭС в 2018 г. (чел.)

Государство въезда	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия	Итого
Армения	-	12	29	5	84	130
Беларусь	435	-	381	73	4126	5015
Казахстан	3121	1189	-	5493	24 816	34 619
Кыргызстан	-	-	-	-	-	-
Россия	207 945	134 690	111 464	351 959	-	806 058
Итого	211 501	135 891	111 874	357 530	29 026	845 822

Источник: [ЕЭК, 2019].

В части численности работников, привлеченных в экономику из других стран, Россия также является лидером по результатам 2017 г. (1,77 млн человек, из которых 1,68 прибыло из прочих стран СНГ и 0,09 из прочих стран мира), в Казахстан и Республику Беларусь прибыло 28,1 и 15,8 млн человек соответственно [ЕЭК, 2018].

Сальдо международной миграции населения отрицательное в Армении (23,5 тыс. человек), Казахстане (21,6) и Киргизии (3,9), положитель-

ное в России (211,9) и в Белоруссии (3,9 тыс. человек) [Статистический ежегодник ЕАЭС, 2018].

Учитывая изложенное, за исключением Российской Федерации, которая является главной страной — реципиентом трудовых ресурсов в ЕАЭС, у всех участников ЕАЭС наблюдается отток рабочей силы, который, в свою очередь, может свидетельствовать о дополнительных негативных факторах для распределительных компонент ПС таких стран.

С целью оценки динамики нагрузки на распределительные компоненты ПС участников ЕАЭС были выбраны долгосрочные прогнозные значения коэффициентов соотношения численности населения в возрасте от 20 до 65 лет к численности населения старше 65 лет при среднем сценарии рождаемости (см. рис. 4).

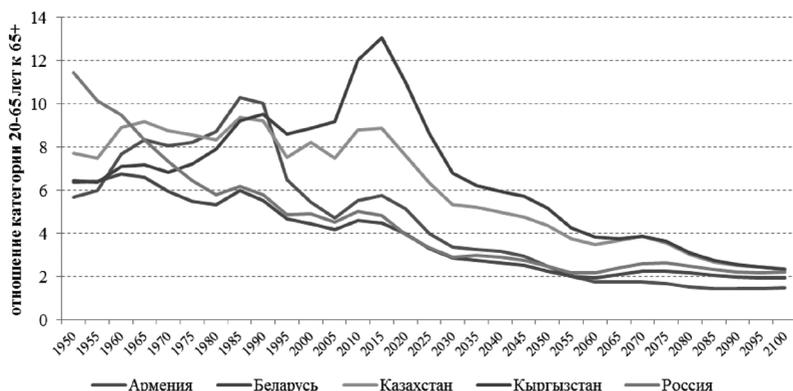


Рис. 4. Прогнозные коэффициенты соотношения численности населения в возрасте от 20 до 65 лет к численности населения старше 65 лет (средний сценарий)
 Источник: составлено автором на основании данных [United Nations, 2017].

По всем участникам ЕАЭС с 2015 г. динамика отрицательная, наибольшие коэффициенты у Киргизии и Казахстана, наименьшие у Белоруссии и России, а после 2060 г. у Армении. Средний коэффициент по странам ЕАЭС в 2015 г. составил 7,4, а к 2050 г. снизится до 3,4, что свидетельствует о снижении рождаемости и увеличении продолжительности жизни, следствием чего послужит существенное старение населения.

Сопоставив фактические коэффициенты соотношения занятого населения к количеству пенсионеров за 2015 г. с фактическими коэффициентами, используемыми в долгосрочном прогнозе, получим прогноз по сокращению количества занятых людей на одного пенсионера (предполагается, что пенсионный возраст для мужчин и женщин 65 лет, а трудовая деятельность начинается с 20 лет).

В соответствии с прогнозом наименьшее количество работников на одного пенсионера к 2050 г. ожидается в России (0,87) и Белоруссии (0,88),

наибольшее в Казахстане (2,14 человек). В среднем по ЕАЭС рассматриваемый показатель к 2050 г. сократится более чем в два раза (см. табл. 4).

Основное сокращение (в среднем на 20% каждые пять лет) прогнозируется в период с 2020 по 2030 г., далее темпы снижения уменьшаются в среднем до 6% раз в пять лет. Необходимо отметить, что к 2030 г. в России и Белоруссии прогнозируется, что численность пенсионеров и занятого населения практически сравняется (см. рис. 5).

Таблица 6

Прогноз количества работников на одного пенсионера (чел.)

Год	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
2015 (факт)	2,30	1,73	4,35	3,64	1,69
2020	2,05	1,53	3,73	3,06	1,39
2025	1,59	1,27	3,11	2,40	1,16
2030	1,35	1,11	2,61	1,89	1,03
2035	1,31	1,07	2,55	1,74	1,05
2040	1,28	1,02	2,44	1,66	1,02
2045	1,18	0,97	2,33	1,59	0,97
2050	1,00	0,88	2,14	1,45	0,87

Источник: составлено автором на основании данных [United Nations, 2017; ЕЭК, 2018].

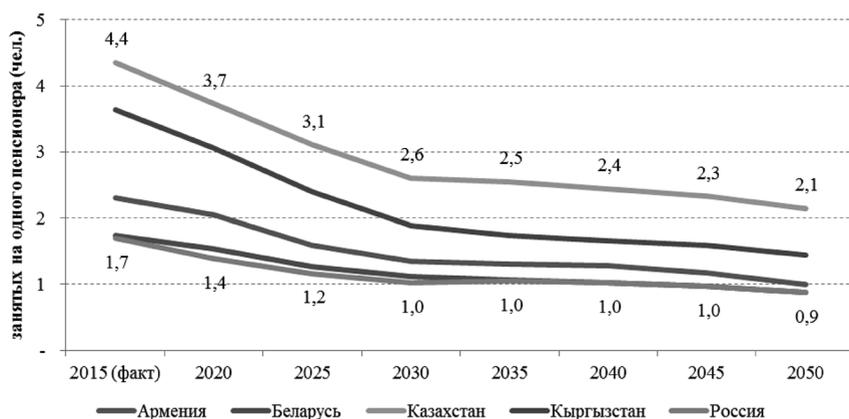


Рис. 5. Прогноз количества работников на одного пенсионера

Источник: составлено автором на основании данных [United Nations, 2017; ЕЭК, 2018].

При средней заработной плате в России и Белоруссии 671 и 426 долл. США по результатам 2017 г. среднемесячный размер пенсии при действующих ставках страховых взносов составит не более 148 и 124 долл. США,

что ниже уровня текущих пенсионных выплат (по результатам 2017 г. средний размер пенсии составил 228 и 156 долл. США соответственно) [Статистический ежегодник ЕАЭС, 2018].

В случае реализации прогноза по росту демографической нагрузки обеспечение даже текущего уровня выплат пенсионными системами России и Белоруссии, функционирующими в настоящее время исключительно по принципу солидарности (в России бессрочно действует мораторий на перечисление средств пенсионных накоплений в НПФ), не представляется возможным без принятия мер по увеличению ставок страховых взносов или повышению пенсионного возраста, которые, в свою очередь, являются крайне чувствительными для населения, или дополнительных бюджетных поступлений.

В качестве возможного решения проблем долгосрочного дефицита бюджета ПС России и Белоруссии может служить скорейшее внедрение или перезагрузка для России накопительной пенсии, преимущественно государственное финансирование текущих пенсионных выплат за счет доходов бюджета и постепенный отказ от распределительной компоненты ПС по примеру Казахстана.

По результатам сравнительного анализа ПС государств — членов ЕАЭС можно выделить следующие приоритетные направления реформирования:

- 1) повышение пенсионного возраста для женщин на примере Казахстана;
- 2) построение трехуровневой системы в Белоруссии, включающей обязательный накопительный компонент, а также добровольное негосударственное обеспечение с целью увеличения уровня жизни пенсионеров и снижения нагрузки на бюджет в будущем;
- 3) увеличение на законодательном уровне в России и Киргизии доли отчислений заработной платы, направляемой на формирование накопительной пенсии, которое может быть достигнуто за счет повышения отчислений как работодателей, так и работников и (или) за счет снижения доли отчислений, направляемых в распределительную систему (в Армении и Республике Казахстан такие отчисления составляют 10%, в России — 6% (с 2014 г. наложен мораторий на перечисление в НПФ и средства используются распределительной компонентой ПС), а в Киргизии — 2%);
- 4) снятие в России вышеуказанного моратория, так как подобные ограничения, стабилизируя федеральный бюджет, уничтожают идею накопительной системы, ущемляют права участников посредством лишения возможности получения инвестиционного дохода от инвестирования пенсионных средств таких лиц, а также лишают экономику финансовых ресурсов;
- 5) развитие института негосударственного пенсионного обеспечения, который служит существенным этапом создания достойного пен-

сионного обеспечения, посредством повышения привлекательности НПФ в сравнении с банковскими услугами и стимулирования работников и работодателей в части осуществления отчислений в пенсионные фонды на добровольной основе;

- б) демонополизация национальных пенсионных фондов и соответствующих управляющих компаний, а также развитие конкурентного рынка НПФ на примере России с целью приватизации пенсионных средств второго и третьего уровней ПС, развития финансового рынка и получения экономикой длинных денег. В настоящее время в странах ЕАЭС (за исключением России) пенсионный рынок является рынком чистой монополии.

Возможности интеграции пенсионных систем участников ЕАЭС

На первом этапе интеграции пенсионных систем в ЕАЭС может быть использован опыт ЕС по созданию расчетной системы пенсионных выплат, которая предусматривает выплату пенсии государством, в котором проживает застрахованное лицо, и учитывает общий трудовой стаж такого лица вне зависимости от страны, в которой осуществлялась трудовая деятельность. Функционирование расчетной системы осуществляется на основании регламентов, которые определяют порядок координации национальных пенсионных систем стран ЕС. На текущий момент регламенты охватывают страны Европейского экономического пространства и Швейцарию [Карабчук и др., 2014].

В странах ЕАЭС действует Соглашение от 13.03.1992 «О гарантиях прав граждан государств — участников Содружества Независимых Государств в области пенсионного обеспечения» (далее — Соглашение СНГ), однако его практическое применение затруднено [Евразийский банк развития, 2014].

Соглашение предусматривает учет трудового стажа, приобретенного на территории любой страны из СНГ до вступления в силу соглашения, для установления права на пенсию. В соответствии с соглашением государственные пенсионные фонды стран СНГ сотрудничают друг с другом, а государства — участники СНГ проводят политику гармонизации законодательства в сфере пенсионного обеспечения. В случае переезда застрахованного лица в другую страну СНГ происходит смена страховщика [Соглашение стран СНГ, 1992].

Договор между Российской Федерацией и Республикой Беларусь о сотрудничестве в области социального обеспечения от 24.01.2006 (далее — Договор о сотрудничестве) определяет порядок координации пенсионных систем соответствующих стран и частично противоречит вышеуказанному соглашению. Противоречия заключаются в назначении застрахованному

лицу пенсии не по месту проживания, а по месту осуществления более продолжительной трудовой деятельности, наличии условий, при которых выплаты возможны двумя странами пропорционально, а также в части отсутствия смены государства-страховщика при переезде.

Таким образом, в странах ЕАЭС имеются два одновременно действующих механизма взаимодействия национальных ПС. При этом механизм, используемый Российской Федерацией и Республикой Беларусь, является более взвешенным, так как предусматривает возможность пропорциональных пенсионных выплат странами, а также устанавливает застрахованному лицу пенсионные выплаты без дальнейшего пересмотра в случае переезда такого лица, что, в свою очередь, исключает дополнительную нагрузку на государственные пенсионные фонды и на застрахованных лиц.

В конце 2016 г. на заседании Коллегии Евразийской экономической комиссии был одобрен проект Договора о пенсионном обеспечении трудящихся государств — членов ЕАЭС. В соответствии с проектом порядок выплаты пенсий предполагает, что за стаж работы, приобретенный застрахованным лицом после вступления в силу договора, пенсия назначается и выплачивается государством-членом, на территории которого приобретен соответствующий стаж работы. За стаж работы, приобретенный до момента вступления в силу договора, пенсия выплачивается в соответствии с Соглашением СНГ, а для России и Белоруссии в соответствии с Договором о сотрудничестве.

Впоследствии Распоряжением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 26.06.2018 № 112 «О проекте Соглашения о пенсионном обеспечении трудящихся государств — членов Евразийского экономического союза» проект был одобрен для проведения внутригосударственного согласования, которое было завершено 29.12.2018. После рассмотрения проекта коллегией и Советом ЕЭК проект Соглашения будет направлен государствам — членам ЕАЭС для подписания.

Проект соглашения частично регулирует распределительные компоненты пенсионных систем участников ЕАЭС, право на накопительную пенсию устанавливается в соответствии с национальным законодательством. С момента вступления в силу соглашения формирование и реализация пенсионных прав трудящихся из стран ЕАЭС осуществляются на тех же условиях, что и для граждан государства трудоустройства.

Соглашение предусматривает экспорт пенсий и равенство территорий, а также сотрудничество уполномоченных органов участников ЕАЭС. Размер пенсии определяется каждой страной исходя из приобретенных пенсионных прав и в соответствии с законодательством такого государства. В случае недостаточности трудового стажа для установления выплат учитывается стаж работы, приобретенный на территориях других участников ЕАЭС [Распоряжение Коллегии ЕЭК, 2018].

После принятия за основу принципов взаимодействия Соглашения о сотрудничестве при создании координированной расчетной системы пенсионных выплат на пространстве ЕАЭС возникает необходимость создания наднационального регулятора пенсионных фондов с наличием доступа к информационным ресурсам пенсионных фондов стран ЕАЭС, ключевыми функциями которого могут служить следующие:

- 1) ведение единой персонифицированной системы учета каждого застрахованного лица ЕАЭС по государственному и негосударственному пенсионному обеспечению;
- 2) администрирование назначения выплат застрахованным лицам, осуществлявшим трудовую деятельность на территории нескольких государств — членов ЕАЭС;
- 3) координирование взаиморасчетов между пенсионными фондами при выплате пенсий застрахованным лицам, указанным в пункте 2;
- 4) надзор за государственными и негосударственными пенсионными фондами в части учета обязательств, назначения и осуществления пенсионных выплат, а также урегулирование соответствующих споров;
- 5) разработка и реализация предложений по унификации и гармонизации национального законодательства в области пенсионного обеспечения, в том числе в части установления и осуществления пенсионных выплат застрахованным лицам ЕАЭС.

В целях осуществления указанных функций наднациональным регулятором пенсионных фондов потребуются заключение соглашений таким регулятором с государственными пенсионными фондами и правительствами стран ЕАЭС, а также наделение регулятора надзорными и законодательными полномочиями. В случае учреждения наднационального регулятора пенсионных фондов и перехода стран ЕАЭС к преимущественно накопительной пенсионной системе (по аналогии с Казахстаном) по прошествии определенного промежутка времени (в Казахстане определен 2045 г.) роль распределительного компонента значительно снизится, так как все застрахованные лица ЕАЭС будут являться участниками накопительных ПС.

На втором параллельном этапе интеграции пенсионных систем ЕАЭС может быть использован опыт ЕС по созданию общего финансового рынка. В ЕАЭС с 01.01.2015 вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 (далее — Договор о ЕАЭС), который определяет функционирование Таможенного союза и Единого экономического пространства, обеспечивает свободу движения товаров, услуг капитала и рабочей силы, а также устанавливает проведение скоординированной политики в отраслях экономики [Договор о Евразийском экономическом союзе, 2014].

В качестве основных форм сотрудничества государств-членов в области финансовых рынков, определенных ст. 70 Договора о ЕАЭС, выделяются обмен информацией между государствами-членами по вопросам контроля, надзора, регулирования и развития финансового рынка, а также проведение совместных обсуждений и консультаций по проблемным вопросам. Протокол по финансовым рынкам (Приложение № 17 к Договору о ЕАЭС) гарантирует участникам финансового рынка режим наибольшего благоприятствования, право учреждения филиалов на территории другого государства-члена, а также отсутствие ограничений и входных барьеров на финансовый рынок.

Исходя из ст. 103 Договора о ЕАЭС следует, что в целях обеспечения единого регулирования финансовых рынков к 2025 г. будет принято решение о функциях и полномочиях наднационального регулятора финансового рынка. Основным препятствием к созданию единого рынка пенсионных фондов на базе финансового рынка является перечень сохраняемых государствами-членами ограничений (Приложение № 2 к Протоколу по финансовым рынкам), который, в частности, предусматривает запрет на открытие филиалов и представительства негосударственных пенсионных фондов в Республике Казахстан и предоставление монопольного права на привлечение пенсионных взносов Единому накопительному пенсионному фонду Республики Казахстан, а также ограничение по выбору управляющей компании государственного пенсионного фонда Армении в части наличия в составе акционеров международной финансовой организации с долей более 50% [Договор о Евразийском экономическом союзе, 2014].

В части надзора за пенсионными фондами к основным функциям наднационального регулятора финансовых рынков по аналогии с Европейским комитетом по страхованию и профессиональному пенсионному надзору (European insurance and occupational pensions authority) можно отнести [EIOPA, 2019]:

- 1) контроль инвестирования пенсионных средств;
- 2) выявление случаев манипулирования ценами;
- 3) управление рисками на финансовом рынке и мониторинг финансового состояния пенсионных фондов;
- 4) проведение проверок фондов и управляющих компаний;
- 5) лицензирование и ведение реестра лиц, осуществляющих деятельность по инвестированию пенсионных средств, а также согласование таких лиц при назначении.

Третьим этапом интеграции пенсионных систем на пространстве ЕАЭС может служить наделение Департамента финансовой политики Евразийской экономической комиссии следующими функциями:

- 1) реформирование интегрированной пенсионной системы ЕАЭС;
- 2) выдача и аннулирование лицензий пенсионных фондов;

3) согласование сделок с акциями (долями) пенсионных фондов в рамках контроля экономической концентрации.

Проведение рассмотренных этапов интеграции ПС целесообразно в случае реализации приоритетных направлений совершенствования национальных ПС участников ЕАЭС, определенных в первой части статьи, и отказа Казахстана от предоставления монопольного права на привлечение пенсионных взносов своему государственному фонду. В случае проведения рассмотренных трех этапов интеграции наднациональная пенсионная система ЕАЭС может иметь следующий вид:



Рис. 6. Интегрированная пенсионная система ЕАЭС

Источник: составлено автором на основании изложенного материала.

Внедрение представленной интегрированной ПС является трудоемким процессом, требует тщательной проработки механизмов надзора и продолжительного периода адаптации, но в то же время реализует наднациональное пенсионное обеспечение.

Заключение

Итак, нами установлено, что после распада СССР государства — члены ЕАЭС индивидуально реформировали свои пенсионные системы. За исключением Белоруссии участники союза осуществили переход к современной трехуровневой ПС, которая предусматривает базовые выплаты пенсионерам, государственный накопительный элемент и негосударственное пенсионное обеспечение.

По результатам анализа ключевых показателей ПС ЕАЭС установлена сильная прямая зависимость между фактическим ростом продолжительности жизни и средним размером пенсии, дифференциация текущих и прогнозируемых расходов бюджетов участников союза на пенсионное обеспечение (наибольший рост расходов прогнозируется в Белоруссии с 9 до 18% ВПП к 2050 г.), различные объемы средств пенсионных фондов (от 1,9% ВВП в Армении до 15,7% ВВП в Казахстане) и доли пенсионеров (наибольшая доля в России (29,6%) и в Белоруссии (27,3%), а также несопоставимые ставки отчислений на накопительную пенсию (от 2% в Киргизии до 10% в Армении и Казахстане) и рынки пенсионных фондов (за исключением России в странах ЕАЭС пенсионный рынок является рынком чистой монополии).

Долгосрочный демографический прогноз свидетельствует о сокращении количества работников на одного пенсионера более чем в два раза к 2050 г. (основное снижение приходится на период с 2020 по 2030 г.). Наилучшие показатели среди участников ЕАЭС демонстрирует пенсионная система Казахстана.

В качестве приоритетных направлений реформирования ПС государств — членов ЕАЭС были выделены повышение и уравнивание для мужчин и женщин пенсионного возраста, внедрение в Белоруссии трехуровневой ПС, увеличение в России и Киргизии доли отчислений заработной платы, направляемой на формирование накопительной пенсии, снятие в России моратория на перечисление накопительной пенсии, развитие института негосударственного пенсионного обеспечения, а также демонополизация национальных пенсионных фондов.

Исследование действующих соглашений участников ЕАЭС в области пенсионного обеспечения показало, что на текущий момент действуют Соглашение СНГ и Договор о сотрудничестве. Проект Соглашения о пенсионном обеспечении трудящихся государств — членов ЕАЭС направлен на урегулирование противоречий между Соглашением СНГ и Договором о сотрудничестве, а также формирование механизма распределения пенсионных выплат между участниками ЕАЭС.

В случае реализации вышеуказанных приоритетных направлений реформирования пенсионных систем участников ЕАЭС можно говорить о возможной интеграции таких систем. На первом этапе интеграции возникает необходимость создания наднационального регулятора пенсионных фондов, основными функциями которого служат администрирование прав и установление пенсионных выплат. Вторым параллельным этапом интеграции является построение единого финансового рынка и формирование наднационального регулятора, которое предусмотрено Договором о ЕАЭС к 2025 г. В компетенцию регулятора может входить надзор за пенсионными фондами в части инвестирования средств. Третий этап интеграции предусматривает наделение Евразийской экономической ко-

миссии полномочиями по реформированию интегрированной ПС, лицензированию пенсионных фондов и контролю экономической концентрации на рынке пенсионных фондов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 14.12.2015 № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год».
3. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014.
4. Распоряжение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 26.06.2018 № 112 «О проекте Соглашения о пенсионном обеспечении трудящихся государств — членов Евразийского экономического союза».
5. Соглашение стран СНГ от 13.03.1992 «О гарантиях прав граждан государств — участников Содружества Независимых Государств в области пенсионного обеспечения».
6. *Борнукова К., Лисенкова К., Лузгина А.* Пенсионная система Беларуси: текущее состояние и необходимость реформ // Белорусский экономический исследовательско-образовательный центр BEROC, Минск. — 2015. — РР № 30. — 45 с.
7. Евразийская экономическая комиссия: о рынке труда в Евразийском экономическом союзе 2017 год. — М., 2018. — 17 с. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/labourmarket_2017.pdf
8. Евразийский банк развития: мобильность пенсий в рамках Евразийского экономического союза // Центр интеграционных исследований. — СПб., 2014. — № 24. — 102 с.
9. Единый накопительный пенсионный фонд (АО), 2019. URL: <http://www.enpf.kz/>
10. Единый социальный портал Республики Армения, 2019. URL: <http://epension.am/ru/>
11. *Карабчук Т., Соболева Н., Перебоев В.* Введение общего пенсионного пространства в странах Евразийского экономического союза: насколько это важно и каковы последствия // Евразийская экономическая интеграция. — 2014. — № 3 (24). — С. 5–24.
12. *Колябин А. Ю.* Проблема увеличения взноса в Пенсионный фонд РФ и ее возможное решение // Социальное и пенсионное право. — 2011. — № 3. — С. 21–29.
13. Национальный банк Казахстана, 2019. URL: <http://www.nationalbank.kz>
14. Пенсионный фонд Российской Федерации, 2019 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pfrf.ru/>.
15. *Потороко А.* Анализ пенсионной системы Республики Казахстан // Университет международного бизнеса, 2013. — 11 с. URL: <http://www.dmee.ru/docs/100/index-6448.html>
16. Сведения о численности трудящихся; Евразийская экономическая комиссия: Департамент трудовой миграции и социальной защиты. — М., 2019. —

- 2 с. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/migration/Pages/statistical_data.aspx
17. Социальный фонд Кыргызской Республики, 2019. URL: <http://socfond.kg/ru/>
 18. Статистический ежегодник Евразийского экономического союза; Евразийская экономическая комиссия. — М., 2018. — 420 с. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Stat_Yearbook_2018.pdf
 19. Центральный банк Российской Федерации (Банк России), 2019. URL: <http://www.cbr.ru/>
 20. Central Bank of Armenia. Old age multi-pillar pension reform in Armenia, 2011. URL: <http://www.iopsweb.org/resources/48990525.pdf>
 21. European insurance and occupational pension authority (EIOPA). 2019. URL: <https://eiopa.europa.eu/>
 22. Eurostat. Social protection database, 2019. URL: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
 23. OECD (2017), Pensions at a Glance 2017: OECD and G20 indicators, OECD Publishing. — 165 p. URL: <http://www.oecd.org/publications/oecd-pensions-at-a-glance-19991363.htm>
 24. OECD (2018), Pension Markets in Focus 2018, OECD Publishing. — 48 p. URL: <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Pension-Markets-in-Focus-2018.pdf>
 25. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division: World Population Prospects 2017. URL: <https://population.un.org/wpp/>
 26. World Bank Group. 2014. Republic of Armenia Public Expenditure Review: Expanding the Fiscal Envelope. Washington, DC. URL: <http://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/21063>.
 27. World Bank Policy Research Report: Averting the old Age Crisis// Oxford University Press, 1994. — 402 p.
 28. World Bank Report: Kyrgyz Republic: Public Expenditure Review Policy Notes. Pensions // Document of the World Bank. — 2014. — № 89007. — 39 p.
 29. *Yessenova G.* The future of pension and savings funds of Kazakhstan: Uncertainties or perspectives // Financial Academy, Astana // Actual problems of economics. — 2014. — № 4(154). — P. 334–343.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. Federal'nyj zakon ot 15.12.2001 № 167-FZ «Ob objazatel'nom pensionnom strahovanii v Rossijskoj Federacii».
2. Federal'nyj zakon ot 14.12.2015 № 359-FZ «O federal'nom bjudzhetе na 2016 god».
3. Dogovor o Evrazijskom jekonomicheskom sojuze ot 29.05.2014.
4. Rasporjazhenie Kollegii Evrazijskoj jekonomicheskoj komissii ot 26.06.2018 № 112 «O proekte Soglashenija o pensionnom obespechenii trudjashihhsja gosudarstv — chlenov Evrazijskogo jekonomicheskogo sojuza».
5. Soglashenie stran SNG ot 13.03.1992 «O garantijah prav grazhdan gosudarstv-uchastnikov Sodruzhestva Nezavisimyh Gosudarstv v oblasti pensionnogo obespechenija».

6. *Bornukova K., Lisenkova K., Luzgina A.* Pensionnaja sistema Belarusi: tekushhee sostojanie i neobhidnost' reform // Belorusskij jekonomicheskij issledovatel'sko-obrazovatel'nyj centr BEROC, Minsk. — 2015. — PP № 30. — 45 c.
7. Evrazijskaja jekonomicheskaja komissija: O rynke truda v Evrazijskom jekonomicheskome sojuze 2017 god. — M.: 2018. — 17 s. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/labourmarket_2017.pdf
8. Evrazijskij Bank Razvitija: Mobil'nost' pensij v ramkah Evrazijskogo jekonomicheskogo sojuza // Centr integracionnyh issledovanij. — SPb., 2014. — № 24. — 102 s.
9. Edinyj nakopitel'nyj pensionnyj fond (AO), 2019. URL: <http://www.enpf.kz/>
10. Edinyj social'nyj portal Respubliki Armenija, 2019. URL: <http://epension.am/ru/>
11. *Karabchuk T., Soboleva N., Pereboev V.* Vvedenie obshhego pensionnogo prostranstva v stranah Evrazijskogo jekonomicheskogo sojuza: Naskol'ko jeto vazhno i kakovy posledstvija // Evrazijskaja Jekonomicheskaja Integracija. — 2014. — № 3 (24). — S. 5–24.
12. *Koljabin A. Ju.* Problema uvelichenija vznosa v pensionnyj fond RF i ee vozmozhnoe reshenie // Social'noe i pensionnoe pravo. — 2011. — № 3. — C. 21–29.
13. Nacional'nyj Bank Kazahstana, 2019. URL: <http://www.nationalbank.kz>
14. Pensionnyj fond Rossijskoj Federacii, 2019 [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.pfrf.ru/>
15. *Potoroko A.* Analiz pensionnoj sistemy Respubliki Kazahstan // Universitet Mezhdunarodnogo biznesa, 2013. — 11 s. URL: <http://www.dmee.ru/docs/100/index-6448.html>
16. Svedenija o chislennosti trudjashhihsja; Evrazijskaja jekonomicheskaja komissija: Departament trudovoj migracii i social'noj zashhity. — M., 2019. — 2 s. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/migration/Pages/statistical_data.aspx
17. Social'nyj fond Kyrgyzskoj Respubliki, 2019. URL: <http://socfond.kg/ru/>
18. Statisticheskij ezhegodnik Evrazijskogo jekonomicheskogo sojuza; Evrazijskaja jekonomicheskaja komissija. — M., 2018. — 420 s. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Stat_Yearbook_2018.pdf
19. Central'nyj Bank Rossijskoj Federacii (Bank Rossii), 2019. URL: <http://www.cbr.ru/>

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

О. В. Зубарева¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

РОССИЯ И ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ФОНД: 25 ЛЕТ СОТРУДНИЧЕСТВА

Исследуется опыт сотрудничества России и Глобального экологического фонда (ГЭФ). В фокусе внимания находятся проекты Глобального экологического фонда, запланированные и реализованные на территории России. Проанализированы основные направления и масштабы финансовой поддержки экологических проектов в России. Представлена классификация экологических проектов, поддерживаемых ГЭФ, в зависимости от масштабов финансирования. Рассмотрен механизм и степень участия заинтересованных сторон (России и ГЭФ) в финансировании проектов по сохранению окружающей среды в нашей стране. Установлено, что Россия представляет для Глобального экологического фонда большой инвестиционный интерес, особенно в реализации проектов по сохранению биоразнообразия, борьбы с изменением глобального климата и защиты международных вод. Показано также, что средства фонда являются важным дополнительным инструментом в решении экологических проблем в России, которая за 25-летнюю историю сотрудничества с ГЭФ получила от фонда более 4 млрд долл. на реализацию на своей территории 90 проектов в области сохранения окружающей среды. Рассмотрены перспективы возможного расширения сотрудничества России с ГЭФ в решении экологических проблем.

Ключевые слова: экологические проблемы, финансирование международных экологических проектов, Глобальный экологический фонд, Россия.

Цитировать статью: Зубарева О. В. Россия и Глобальный экологический фонд: 25 лет сотрудничества // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 5. — С. 65–79.

O. V. Zubareva

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

RUSSIA AND THE GLOBAL ENVIRONMENT FACILITY: 25 YEARS OF COOPERATION

Studies the experience of cooperation between the Global Environment Facility (GEF) and Russia with the focus on the planned and already implemented environmental projects

¹ Зубарева Ольга Владимировна, аспирант экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: fromzubareva@gmail.com

of the Global Environment Facility in Russia. Analyzes the main activities of the Fund and the features of GEF's environmental projects in Russia, evaluates the prospects for further cooperation. Presents the classification of environmental projects supported by the GEF depending on the scale of funding. Examines the mechanism and the degree of participation of stakeholders (Russia and GEF) in financing environmental projects in our country. It is pointed out that Russia is of great investment interest for the Global Environmental Facility, especially in the implementation of projects on biodiversity conservation, combating global climate change and protecting international waters. Considers the prospects for a possible development of Russia's cooperation with the GEF in addressing ecological problems.

Key words: environmental problems, international environmental projects financing, Global Environment Facility, Russia.

To cite this document: Zubareva O.V. (2019). Russia and the Global Environment Facility: 25 years of cooperation. Moscow University Economic Bulletin, (5), 65–79.

Сохранение окружающей среды и природных богатств является одной из важнейших задач, от решения которой во многом зависит жизнь нынешнего и будущих поколений жителей нашей планеты. Стало очевидно, что человеческая деятельность на Земле стала причиной загрязнения биосферы и постепенного истощения природных ресурсов. Тем не менее мало кто задумывается над настоящим значением данной глобальной проблемы как для всего общества, так и для конкретного индивида, в частности.

Все страны заинтересованы в благоприятной экологической обстановке, чистом воздухе и воде, плодородных почвах. Однако не все страны готовы поступиться своими экономическими интересами ради достижения данной цели. Прибыль корпораций и доходы государства ставятся на первое место, что часто достигается за счет недостаточного внимания к экологическим проблемам. Именно поэтому решение задачи сохранения окружающей среды возможно лишь усилиями всего мирового сообщества, при скоординированной деятельности различных участников общественной жизни [Аманташева, 2016, с. 44].

Значительный вклад в решение экологических проблем и сохранение природных ресурсов вносят международные организации (МО), что отражено в целом ряде международных конвенций и программ. Всемирный банк и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), например, сотрудничают с развивающимися странами в решении экологических проблем. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) содействует достижению цели устойчивого развития. Огромное значение в борьбе с экологическими проблемами носит деятельность Организации Объединенных Наций (ООН) и такие ее специализированные учреждения, как Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП), Организация Объединенных Наций по промышленному раз-

витию (ЮНИДО), Организация Объединенных Наций по вопросам продовольствия и сельского хозяйства (ФАО), Всемирная метеорологическая организация (ВМО) и др.

Кроме того, многие конвенции и программы ООН посвящены проблеме сохранения окружающей среды. Например, Конвенция по предотвращению загрязнения моря сбросами отходов и других материалов 1972 г., Конвенция о трансграничном загрязнении воздуха 1979 г., Всемирная хартия природы 1982 г. В 1985 г. была ратифицирована Венская конвенция об охране озонового слоя, в 1987 г. — Монреальский протокол по веществам, разрушающим озоновый слой, а в 1989 г. — Базельская конвенция о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением.

В 1992 г. в Рио-де-Жанейро состоялась конференция под названием «Саммит Земли», одной из задач которой стало формирование в обществе экологического сознания, ориентация его на сохранение окружающей среды и содействие устойчивому развитию. На основании рекомендаций этой конференции был учрежден Глобальный экологический фонд — независимая международная финансовая организация, действующая в соответствии с программой развития ООН, предоставляющая заинтересованным странам средства для дополнительного финансирования экологических проектов, содействующих решению насущных глобальных экологических проблем.

В 2015 г. сторонами Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата было принято Парижское соглашение по климату. Участниками Парижского соглашения стали 195 стран, в том числе и Россия [Парижское соглашение, 2016]. Страны с высоким уровнем дохода приняли обязательство с 2025 г. выделять не менее 100 млрд долл. в год странам с низким уровнем доходов на душу населения на цели по борьбе с изменениями климата. Эти средства должны перечисляться в Зеленый климатический фонд Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата. Что очень важно, основная часть финансирования будет направлена в инвестиционные проекты промышленного масштаба. При отсутствии такого механизма финансирования страны с низким уровнем доходов на душу населения в случае ратификации Парижского соглашения могут потерять конкурентоспособность своих экономик и сократить доходы государственных бюджетов. Таким образом, данное соглашение должно быть нацелено на снижение издержек развивающихся стран по переходу на экологически чистые технологии [Сильвестров, 2016, с. 36].

Финансовая помощь международных организаций необходима в первую очередь развивающимся странам для их перехода к устойчивому развитию. Низкий уровень развития экономики, нехватка средств на разработку и реализацию национальных проектов по оздоровлению окружаю-

шей среды и внедрению дружелюбных окружающей среде инновационных технологий препятствуют решению экологических проблем в этих странах. В то время как развитые страны вкладывают значительные средства в экологию, «зеленые» технологии, научные исследования и разработки в этой области, в развивающихся странах до сих пор не решена проблема обеспечения населения чистой водой [Пискулова, 2011, с. 26]. Именно поэтому финансовая помощь международных организаций так необходима в первую очередь развивающимся странам для их перехода к устойчивому развитию.

Глобальный экологический фонд — одна из крупнейших международных финансовых организаций в сфере охраны природной среды. Сегодня ГЭФ — это объединение 183 стран, а также международных институтов, организаций гражданского общества и частного сектора, которые занимаются решением глобальных экологических проблем [О Глобальном экологическом фонде..., 2018]. Бюджет фонда неуклонно растет. Если в 1992 г. он составлял 1 млрд долл., то в 2017 г. превысил 4 млрд долл. [О Глобальном экологическом фонде..., 2018]. Бюджет пополняется каждые четыре года за счет взносов стран-участниц. В настоящее время основными направлениями деятельности фонда являются: сохранение биологического разнообразия; решение проблемы изменения климата; защита международных водных ресурсов; борьба с деградацией земель; устранение последствий химического загрязнения и отходов [Глобальный..., 2018]. ГЭФ участвует в финансировании многих сотен экологических проектов в различных странах мира, в том числе и в России.

Развитие нашей страны во многом зависит от решения экологических проблем. Современная Россия остро нуждается в улучшении экологической обстановки. Решение экологических проблем приобретает все большее значение для повышения уровня экономического благосостояния и качества жизни населения. На сегодняшний день самостоятельно решить данную проблему Россия не смогла. Таким образом, обратившись к теореме Геделя, суть которой заключается в том, что «в любой системе возникают проблемы, в рамках этой системы принципиально нерешаемые и требующие поиска решения в рамках надсистемы», и, применив эту теорему к российским реалиям, можно сделать вывод, что, решив глобальные проблемы, можно решить и внутренние проблемы. А экологическая проблема является именно той проблемой, в которой пересекаются интересы множества стран. Именно поэтому поддержка международного сообщества в лице Глобального экологического фонда сегодня особенно важна для России.

В нынешних условиях интенсивного экономического роста вред окружающей среде, к сожалению, неизбежен, однако возможно свести этот вред к минимуму и установить пределы допустимого воздействия.

В этом и состоит основа государственного регулирования в области охраны окружающей среды. Данный процесс очень трудоемкий. Суть его состоит в определении порогов воздействия факторов, вызванных человеческой деятельностью [Барина, 2013, с. 25.]. Тем не менее негативная антропогенная нагрузка на окружающую среду в стране сохраняет тенденцию к росту, что приводит к ухудшению качества жизни населения.

На сегодняшний день около 40% населения России живут в условиях неблагоприятной экологической обстановки, характеризующейся нарушением экологических норм. Особенно остро данная проблема стоит для городского населения промышленных центров, таких как Челябинск, Красноярск, Омск и др. Неблагоприятная экологическая обстановка особенно влияет на здоровье людей.

В настоящее время по абсолютным выбросам углекислого газа в атмосферу Россия находится на четвертом месте в мире (после Китая, США, Индии), а по выбросам в расчете на душу населения на втором (после США и Канады) [Гагаева и др., 2016, с. 78]. Беспорядочное складирование опасных отходов (около 30 млн т), а также существенное загрязнение поверхностных водных объектов, что может привести к дефициту водных ресурсов во многих регионах страны [Бляхман, 2016, с. 12]. Неудовлетворительное качество атмосферного воздуха отмечается в 20% российских городах, где проживает 17% городского населения страны [Аистов и др., 2018, с. 225]. Ущерб, нанесенный здоровью людей в связи с загрязнением воды и воздуха, отражается и на экономических индикаторах [Шварц и др., 2009, с. 58].

При таких показателях в случае ратификации Парижского соглашения Россия не сможет выполнять свои обязательства перед мировым сообществом, цель соглашения не сможет быть достигнута [Старцев, 2016, с. 29–30].

Таким образом, одним из подходов к решению вышеперечисленных проблем является, во-первых, осознание их жизненной важности и в связи с этим формирование соответствующего поведения и образа жизни, во-вторых, снижение производственной нагрузки до пределов допустимого порога воздействия, в-третьих, сохранение первозданных саморегулируемых систем [Старцев, 2018, с. 51].

Снижение остроты экологических проблем требует значительных финансовых затрат. В России в абсолютном значении затраты федерального бюджета на охрану окружающей среды неизменно растут. С 2005–2016 гг. они увеличились более чем в 2,5 раза. Однако доля затрат на охрану окружающей среды в ВВП страны в этот период уменьшалась. Если в 2005 г. на эти цели выделялась сумма, равная 1,1% ВВП, то в 2010 г. она уменьшилась до 0,8, а в 2016 г. сократилась до 0,7% (см. рис. 1).

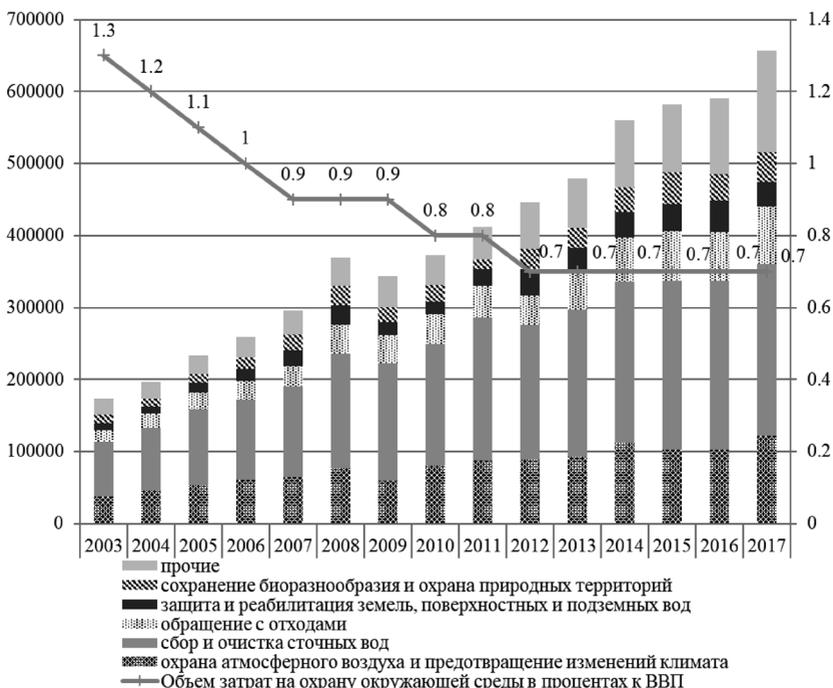


Рис. 1. Затраты федерального бюджета на охрану окружающей среды (в фактически действовавших ценах)

Источник: [Затраты..., 2018].

В развитых странах расходы на охрану окружающей среды существенно выше. Так, в странах Евросоюза в среднем на эти цели расходуется 1,7% ВВП, в том числе в Норвегии — 1,8%, Великобритании — 1,8%, Франции — 1,7%, Испании — 1,9% [Общие государственные расходы..., 2016]. Примечательно, что все эти страны активно сотрудничают с ГЭФ при реализации национальных природоохранных программ и проектов.

Главной особенностью экологических проектов является их нерыночная составляющая. Результатом проекта является не прибыль в денежном выражении, а снижение экологического ущерба, повышение качества природной среды и, как следствие, уровня благосостояния общества. Таким образом, традиционные методы оценки эффективности проектов, основанные на методе дисконтирования, используемые компаниями для принятия решений о реализации проектов, не могут применяться для оценки эффективности природоохранных проектов. В этом случае должны использоваться такие методы оценки эффективности, которые могли бы учитывать альтернативные издержки компенсационных затрат по предотвращению экологического ущерба, а также социальные эффекты. Именно

поэтому увеличение инвестиций в экологические проекты за счет средств частного бизнеса не всегда возможно, поскольку реализация таких проектов часто означает потерю прибыли и снижение конкурентоспособности в краткосрочном периоде, а значит, не все организации идут на такой шаг. Кроме того, сложности, вызываемые оценкой эффективности экологических проектов, делает государственное и надгосударственное регулирование в сфере экологии необходимым для решения проблемы сохранения окружающей среды. В такой ситуации привлечение дополнительных инвестиций за счет международных организаций, в том числе за счет Глобального экологического фонда, несет в себе большой потенциал для решения задач в области сохранения природной среды в нашей стране.

Таким образом, целью данной статьи является исследование накопленного опыта сотрудничества Глобального экологического фонда в России, выявление приоритетов партнерства.

Для достижения поставленной цели были проанализированы основные направления деятельности фонда, изучена история сотрудничества ГЭФ и России, исследованы особенности экологических проектов ГЭФ в России, оценены перспективы дальнейшего сотрудничества.

Основным методом исследования стал анализ статистической информации, характеризующей финансовую поддержку и выполнение экологических проектов ГЭФ в нашей стране.

Следует отметить, что Россия имеет немалый опыт международного сотрудничества в области сохранения окружающей среды. Экологические проекты в РФ реализовываются при поддержке таких международных организаций, как Европейский банк реконструкции и развития, Всемирный фонд дикой природы, а также Программы Организации Объединенных Наций по окружающей среде, которые содействуют претворению в жизнь идей устойчивого развития. Примечательно, что финансирование целого ряда экологических проектов в России осуществляется при поддержке Глобального экологического фонда, членом которого она является с 1994 г.

Экологические проекты фонда в России охватывают различные регионы страны: Арктическая зона, Алтай, Юг и Север России, Камчатский полуостров и полуостров Таймыр, Республика Татарстан, район Нижней Волги и рек Печоры и Амура, Балтийское, Черное и Каспийское моря, озера Байкал и Чудское. Такая география свидетельствует о комплексном подходе ГЭФ к решению экологических проблем на территории нашей страны.

Участие России в деятельности ГЭФ осуществляется в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 13.09.1994 № 1063 «Об участии Российской Федерации в деятельности Глобального экологического фонда». Координирующим ведомством со стороны России является Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации [О деятельности..., 2018].

В 2019 г. сотрудничеству России с ГЭФ исполняется 25 лет. В связи с этой юбилейной датой анализ роли и результатов участия России в работе ГЭФ представляет особый интерес для оценки эффективности этого сотрудничества и перспектив его дальнейшего развития.

Анализ проектов с участием Глобального экологического фонда в России

Доля участия нашей страны в суммарном капитале фонда сравнительно небольшая — 36-е место среди всех стран-участниц. Взносы России за все время участия равны 10,9 млн долл., в то время как взносы США равняются 2731,3 млн долл., Японии — 2704,4 млн долл., Германии — 2138,5 млн долл. [Глобальный..., 2018].

Тем не менее, важно отметить, что основным принципом в работе Глобального экологического фонда является принцип «равного голоса» экономически развитых и развивающихся государств, что дает возможность странам-донорам оказывать существенное влияние на политику фонда [Nakhooda et al., 2013].

Несмотря на небольшую долю участия, за время сотрудничества России и ГЭФ на территории нашей страны было запущено 90 проектов на общую сумму 4220,2 млн долл., из которых 485,6 млн долл. — средства фонда. Автором были проанализированы все 90 проектов и получены следующие результаты, позволяющие судить о статусе этих проектов с точки зрения этапа их реализации (см. рис. 2) [Российская..., 2018].

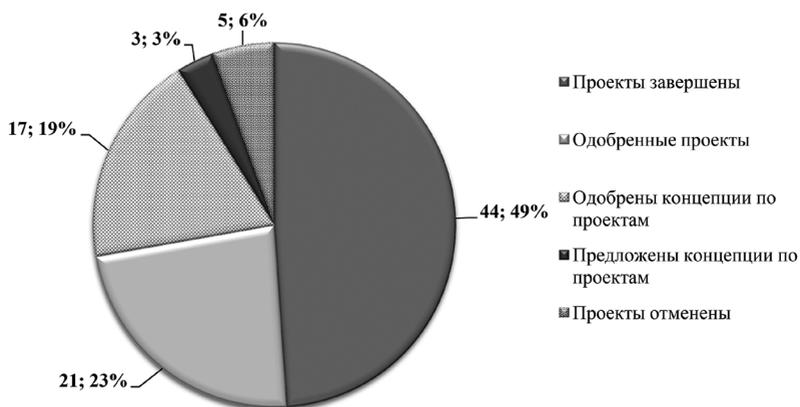


Рис. 2. Распределение проектов ГЭФ в России в зависимости от этапа реализации
Источник: составлено автором на основе материалов: [Проекты..., 2018].

Как показано на рис. 2, из всех 90 проектов Глобального экологического фонда, планировавшихся к реализации в России с 1994 г. и по на-

стоящее время, реализовано 44 (49% от общего числа) и пять проектов (6% от общего числа) были отменены. Кроме того, 41 проект (45% от общего числа) находится в работе на разных стадиях: 21 проект одобрен, по 17 проектам одобрена концепция, и только по три проекта находятся на начальном этапе, что может говорить о потенциальном снижении количества выполняемых проектов Глобального экологического фонда в России.

В результате анализа финансирования проектов в зависимости от этапа реализации (см. табл. 1) выявлено, что доля финансирования завершённых проектов составляет 19% (815,7 млн долл.) от общего объема финансирования. При этом отменены проекты на общую сумму 464,3 млн долл., что составляет 11% от общего объема финансирования.

Таблица 1

**Объем и структура финансирования проектов ГЭФ в России
в зависимости от этапа реализации**

Этап реализации проекта	Количество проектов	Финансирование ГЭФ (млн долл. США)	Софинансирование (млн долл. США)	Итого (млн долл. США)
Проекты завершены	44	221,9	593,8	815,7
Одобрённые проекты	21	122,5	1120,5	1243,0
Одобрены концепции по проектам	17	103,2	1513,8	1617,0
Предложены концепции по проектам	3	11,1	69,2	80,3
Проекты отменены	5	26,9	437,4	464,3
ИТОГО	90	485,6	3734,7	4220,3

Источник: составлено автором на основе материалов: [Проекты..., 2018].

Как показывают данные табл. 1, одобренных проектов и одобренных концепций — 30% (1243,0 млн долл.) и 38% (1617,0 млн долл.) соответственно. Вновь предложены концепции по проектам на сумму (80,3 млн долл.), или 2% от общего объема (см. рис. 3).

Таким образом, сравнивая рис. 2 и рис. 3, можно увидеть, что в денежном выражении завершённые проекты составляют менее четверти в общем объеме финансирования и более половины проектов находятся в работе. С одной стороны, это может свидетельствовать об увеличении объемов финансирования и реализации более дорогих проектов в будущем, но, с другой стороны, свидетельствует о том, что денежный поток растянут во времени и реальную эффективность инвестиций нельзя оценить без помощи метода дисконтирования.

Следующим параметром для анализа стал масштаб проекта. По классификации Глобального экологического фонда различают три вида про-

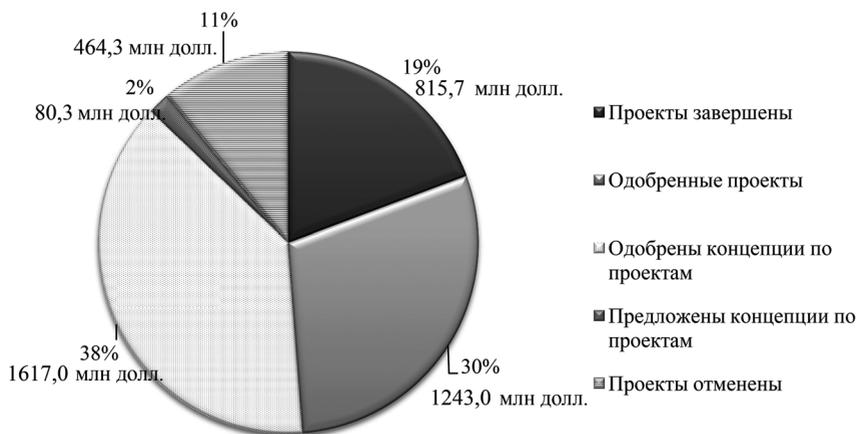


Рис 3. Объем финансирования российских проектов ГЭФ в зависимости от этапа реализации

Источник: Составлено автором на основе материалов: [Проекты ..., 2018]

ектов в зависимости от объема финансирования [The GEF Monitoring..., 2010, p. 19–20]:

- полномасштабный проект: финансирование проекта ГЭФ на сумму более чем на 2 млн долл. США;
- проект среднего размера: финансирование проекта ГЭФ на сумму менее или равную 2 млн долл. США;
- стимулирующие мероприятия: проект по составлению плана, стратегии или отчета для выполнения обязательств по конвенции. Средний объем финансирования таких проектов не превышает 1 млн долл. США.

В России абсолютное большинство реализованных или планирующихся к реализации проектов относятся к категории полномасштабных (65 проектов, или 76%), что свидетельствует о заинтересованности фонда в реализации крупных проектов на территории нашей страны. Только 14 проектов (16%) относятся к проектам среднего размера и 6 (7%) — к стимулирующим мероприятиям.

Основной финансовый механизм, которым пользуется фонд при реализации своих проектов, — это софинансирование. В России уровень софинансирования из иных источников достиг 88%. Объем финансирования фонда в общем объеме составил 12%. Это означает, что собственные средства ГЭФ были не основными в общем объеме финансирования и основную роль в реализации проектов сыграли привлеченные средства из других источников. Глобальный экологический фонд финансирует экологические проекты совместно с так называемыми агентствами. В роли агентств выступают международные организации. Они тесно сотрудни-

чают с правительственными учреждениями стран-бенефициаров, организациями гражданского общества и другими заинтересованными сторонами для разработки и реализации проектов и программ, финансируемых ГЭФ.

В реализации российских экологических проектов участвовали шесть агентств: Всемирный фонд дикой природы, Европейский банк реконструкции и развития, Всемирный банк, Организация Объединенных Наций по промышленному развитию, Программа ООН по окружающей среде, Программа развития ООН. Большая часть проектов (70%) была реализована при участии Организации Объединенных Наций, что доказывает заинтересованность данной организации в партнерстве с Россией: 40% проектов реализовано при участии Программы развития ООН, 23% — Программы ООН по окружающей среде, 7% — Организации Объединенных Наций по промышленному развитию [Проекты..., 2018].

Кроме ООН, участником проектов ГЭФ в России является Всемирный банк (22% российских экологических проектов). Доля Европейского банка реконструкции и развития, а также Всемирного фонда дикой природы невысока и составила 7 и 1% соответственно.

Основными направлениями финансирования за 25-летний период сотрудничества России и ГЭФ стали программы по борьбе с изменениями климата (32%), по сохранению биоразнообразия (30%) и защита международных вод (28%), на которые было выделено 182, 110,3 и 88,8 млн долл. США соответственно (см. рис. 4) [Российская..., 2018].

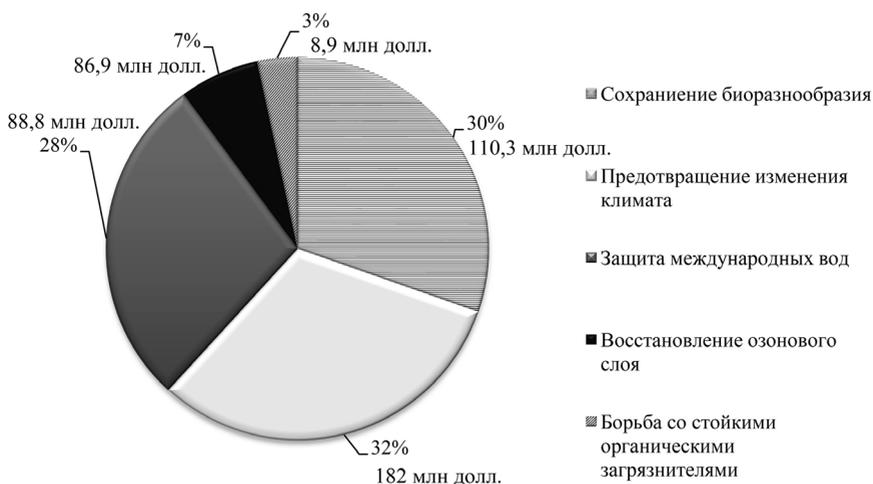


Рис. 4. Основные направления финансирования Глобального экологического фонда в России

Источник: составлено автором на основе материалов: [Проекты..., 2018].

Если сравнить основные направления расходов федерального бюджета в области охраны окружающей среды (рис. 1) и направления финансирования фонда в России (рис. 4), то можно сделать вывод, что эти направления схожи. Основная доля расходов российского бюджета идет на очистку сточных вод, охрану атмосферного воздуха и предотвращение изменений климата, а также обращение с отходами.

В то же время расходы на сохранение биоразнообразия по доли в российском бюджете стоят на последнем месте, тогда как ГЭФ выделил на решение данной проблемы 30% всех средств, предназначенных на финансирование российских экологических проектов (рис. 4). Таким образом, расходы фонда существенно дополнили объем средств федерального бюджета России, выделенных на решении данной проблемы.

На основе проведенного анализа 25-летнего сотрудничества России и Глобального экологического фонда можно сделать следующие выводы об особенностях экологических проектов фонда в нашей стране.

Проекты ГЭФ реализовывались по всем направлениям защиты окружающей среды. Основное внимание было уделено проектам в области борьбы с изменениями климата, сохранения биоразнообразия, защиты международных вод. Особый интерес и активность фонд проявил к реализации проектов по сохранению биоразнообразия. Благодаря этому был восполнен недостаток финансирования из федерального бюджета России для решения данной проблемы.

За все время сотрудничества из 90 проектов было реализовано около половины. В результате успешной реализации 44 проектов наша страна получила непосредственно от Глобального экологического фонда более 815 млн долл. США на решение актуальных проблем сохранения окружающей среды. При этом общий объем финансирования всех проектов ГЭФ на территории России составит около 4 млрд долл. США, что в среднем составляет 160 млн долл. США в год, или 1,6% расходов федерального бюджета, выделяемых в России на охрану окружающей среды [Затраты..., 2018].

Процент незавершенных проектов на сегодняшний день составляет только 6%, в результате чего Россия недополучила около 450 млн долл. США. Основными партнерами Глобального экологического фонда в реализации российских экологических проектов стали ООН и Всемирный банк. Именно эти две международные организации совместно с фондом участвовали в разработке и реализации наибольшей доли проектов. Мировое сообщество по-прежнему оценивает Россию как важного стратегического партнера в решении экологических проблем. Помощь ГЭФ в реализации экологических проектов не может заменить средства, выделяемые для реализации государственной экологической политики, но выступает как значимый альтернативный источник финансирования проектов в сфере охраны окружающей среды.

Таким образом, финансовая поддержка Глобального экологического фонда имеет существенный потенциал для решения экологических проблем в России. Однако существующий объем инвестиций не позволяет в достаточной степени повлиять на экологическую обстановку в стране.

Повышение доли России в капитале фонда может способствовать увеличению объемов инвестиций, выделяемых для реализации природоохранных проектов. Однако увеличение размера взносов может стать дополнительным бременем для федерального бюджета. Одним из выходов из сложившейся ситуации представляется участие России в капитале фонда в рамках сформированного из нескольких стран блока, например, на базе СНГ или БРИКС. Это позволит нашей стране пользоваться преимуществами международной кооперации, повысить долю своих взносов в общий капитал фонда, играть большую роль в принятии решений и встроиться в новый геополитический контекст.

Список литературы

1. *Аистов А. В., Александрова Е. А.* Здоровье населения и окружающей среды: региональные аспекты // Регион: экономика и социология. — 2018. — № 2 (98). — С. 216–240.
2. *Аманташева А. Т.* Роль и место международных организаций в формировании единых принципов защиты окружающей среды // Страховое право. — 2016. — № 1. — С. 43–47.
3. *Барина Е. Е.* Эколого-экономический аудит и его функциональная роль в современной системе учетно-аналитической информации // Управление риском. — 2013. — № 4. — С. 23–29.
4. *Бляхман Л. С.* Глобальные, региональные и национальные тенденции развития экономики России в XXI веке. — СПб.: Изд-во СПбГУ, 2016.
5. Глобальный экологический фонд. Взносы стран-участниц // Всемирный банк: официальный сайт. URL: <http://fiftrustee.worldbank.org/Pages/gef.aspx> (дата обращения: 17.06.2018).
6. Затраты на охрану окружающей среды // Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/oxrana/tab-graf.htm (дата обращения: 20.08.2019).
7. О Глобальном экологическом фонде // Глобальный экологический фонд: официальный сайт. URL: <http://www.thegef.org/about-us> (дата обращения: 20.08.2019).
8. О деятельности Глобального экологического фонда в России. Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации: официальный сайт. URL: <http://www.mnr.gov.ru/news/detail.php?ID=133889> (дата обращения: 04.06.2018).
9. Общие государственные расходы на охрану окружающей среды в 2016 году // Евростат: официальный сайт. URL: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_environmental_protection_2016_\(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure\).png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_environmental_protection_2016_(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure).png) (дата обращения: 20.08.2019).

10. Парижское соглашение (подписано в Париже. 22.04.2016, вступ. в силу 04.11.2016).
11. Пискулова Н. А. Помощь развивающимся странам в области охраны окружающей среды // Вестник международных организаций. — 2011. — № 2 (33). — С. 26–34.
12. Проекты Глобального экологического фонда в России // Глобальный экологический фонд: официальный сайт. URL: https://www.thegef.org/projects?search_api_views_fulltext=russia. (дата обращения: 17.06.2018).
13. Российская Федерация // Глобальный экологический фонд: официальный сайт. URL: <http://www.thegef.org/country/russian-federation> (дата обращения 20.08.2019).
14. Сильвестров С. Н., Рогинко С. А. По поводу рисков Парижского соглашения о климате для социально-экономического развития России // Российский экономический журнал. — 2016. — № 6. — С. 32–43.
15. Старцев А. А. Образ будущего и экологические императивы его воплощения в новом политическом цикле // Российский экономический журнал. — 2018. — № 4. — С. 49–55.
16. Старцев А. А. Парижское международное соглашение по регулированию климата: к вопросу о научной обоснованности избранного приоритета противодействия глобальному потеплению // Российский экономический журнал. — 2016. — № 6. — С. 25–31.
17. Тагаева Т. О., Гильмундинов В. Н., Казанцева Л. А. Экологическая ситуация и природоохранная политика в регионах России // Экономика региона. — 2016. — № 1. — С. 78–92.
18. Шварц Е. А., Аверченков А. А., Бобылев С. Н., Герасимчук И. В. Экологическая политика и международная конкурентоспособность российской экономики // Общественные науки и современность. — 2009. — № 4. — С. 58–70.
19. Nakhooda S., Forstater M. The effectiveness of climate finance: a review of the Global Environment Facility // OECD Working paper. — October, 2013. — P. 40.
20. The GEF Monitoring and Evaluation Policy 2010. Evaluation Document. — No. 4. — November, 2010. — P. 42.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. Aistov A. V., Aleksandrova E. A. Zdorov'e naselenija i okružhajushhej sredy: regional'nye aspekty // Region: jekonomika i sociologija. — 2018. — № 2 (98). — S. 216–240.
2. Amantasheva A. T. Rol' i mesto mezhdunarodnyh organizacij v formirovanii edinyh principov zashhity okružhajushhej sredy // Strahovoe pravo. — 2016. — № 1. — S. 43–47.
3. Barinova E. E. Jekologo-jekonomicheskij audit i ego funkcional'naja rol' v sovremennoj sisteme uchjotno-analitičeskoj informacii // Upravlenie riskom. — 2013. — № 4. — С. 23–29.
4. Bljahman L. S. Global'nye, regional'nye i nacional'nye tendencii razvitija jekonomiki Rossii v HHI veke. — SPb.: Izd-vo SPbGU, 2016.
5. Global'nyj jekologičeskij fond. Vznosy stran-uchastnic // Vsemirnyj bank: oficial'nyj sajt. URL: <http://fiftrustee.worldbank.org/Pages/gef.aspx> (data obrashhenija: 17.06.2018).

6. Zatraty na ohranu okružhajushhej srede // Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki: oficial'nyj sajt. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/oxrana/tabgraf.htm (data obrashhenija: 20.08.2019).
7. O Global'nom jekologicheskom fonde // Global'nyj jekologicheskij fond: oficial'nyj sajt. URL: <http://www.thegef.org/about-us> (data obrashhenija: 20.08.2019).
8. O dejatel'nosti Global'nogo jekologicheskogo fonda v Rossii. Ministerstvo prirodnyh resursov i jekologii Rossijskoj Federacii: oficial'nyj sajt. URL: <http://www.mnr.gov.ru/news/detail.php?ID=133889> (data obrashhenija: 04.06.2018).
9. Obshhie gosudarstvennye rashody na ohranu okružhajushhej srede v 2016 godu // Evrostat: oficial'nyj sajt. URL: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_environmental_protection_2016_\(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure\).png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_environmental_protection_2016_(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure).png) (data obrashhenija: 20.08.2019).
10. Parizhskoe soglasenie (podpisano v Parizhe. 22.04.2016, vstup. v silu 04.11.2016).
11. *Piskulova N. A.* Pomoshh' razvivajushhimsja stranam v oblasti ohrany okružhajushhej srede // Vestnik mezhdunarodnyh organizacij. — 2011. — № 2 (33). — S. 26–34.
12. Proekty Global'nogo jekologicheskogo fonda v Rossii // Global'nyj jekologicheskij fond: oficial'nyj sajt. URL: https://www.thegef.org/projects?search_api_views_fulltext=russia. (data obrashhenija: 17.06.2018).
13. Rossijskaja Federacija // Global'nyj jekologicheskij fond: oficial'nyj sajt <http://www.thegef.org/country/russian-federation> (data obrashhenija: 20.08.2019).
14. *Sil'vestrov S. N., Roginko S. A.* Po povodu riskov Parizhskogo soglasenija o klimata dlja social'no-jekonomicheskogo razvitija Rossii // Rossijskij jekonomicheskij zhurnal. — 2016. — № 6. — S. 32–43.
15. *Starcev A. A.* Obraz budushhego i jekologicheskie imperativy ego voploshhenija v novom politicheskom cikle // Rossijskij jekonomicheskij zhurnal. — 2018. — № 4. — S. 49–55.
16. *Starcev A. A.* Parizhskoe mezhdunarodnoe soglasenie po regulirovaniju klimata: k voprosu o nauchnoj obosnovannosti izbrannogo prioriteta protivodejstvija global'nomu potepleniju // Rossijskij jekonomicheskij zhurnal. — 2016. — № 6. — S. 25–31.
17. *Tagaeva T. O., Gil'mundinov V. N., Kazanceva L. A.* Jekologicheskaja situacija i prirodohrannaja politika v regionah Rossii // Jekonomika regiona. — 2016. — № 1. — S. 78–92.
18. *Shvarc E. A., Averchenkov A. A., Bobylev S. N., Gerasimchuk I. V.* Jekologicheskaja politika i mezhdunarodnaja konkurentosposobnost' rossijskoj jekonomiki // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. — 2009. — № 4. — S. 58–70.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Н. А. Восколович¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД В ОЦЕНКЕ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Статья посвящена анализу развития современной сферы услуг на основе междисциплинарного подхода. Показаны ограничения классического дисциплинарного исследования и возможности междисциплинарного взаимодействия экономики сферы услуг с другими науками и дисциплинами. Обоснована целесообразность оценки развития сферы услуг посредством сочетания, с одной стороны, вклада в рост валового внутреннего продукта, занятость экономически активного населения, отчислений в доходы государственного бюджета, с другой стороны – повышения доступности различных благ населению как основы улучшения качества жизни. В ходе исследования проведен сравнительный анализ и аналитическое сопоставление показателей разных стран. Результаты исследования могут найти применение в обосновании государственных целевых программ, уточнении государственной политики по улучшению качества жизни населения.

Ключевые слова: междисциплинарный подход, сфера услуг, качество жизни населения.

Цитировать статью: *Восколович Н. А.* Междисциплинарный подход в оценке развития современной сферы услуг // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 5. — С. 80–91.

N. A. Voskolovitch

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

INTERDISCIPLINARY APPROACH IN ASSESSING THE DEVELOPMENT OF MODERN SERVICES SECTOR

This article considers the development of modern services sector based on interdisciplinary approach. The author reveals the restrictions of a classical disciplinary research and shows the possibility of interaction of economy of a service sector with other sciences and disciplines. He then proves the expediency of assessment of a services sector development by means of combining on the one hand the share of contribution to GDP, employment of the population, replenishment of the state budget, and on the other hand – availability of various goods to

¹ Восколович Нина Александровна, д.э.н., профессор экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: voskolovitch@mail.ru

the population as a basis for higher living standards. The research provides a comparative regional analysis the results of which can find application in justification of federal target programs and specification of state policy on life quality improvement.

Key words: cross-disciplinary approach, services sector, quality of life of the population.

To cite this document: *Voskolovitch N. A.* (2019). Cross-disciplinary approach in assessment of development of the modern services sector. *Moscow University Economic Bulletin*, (5), 80–91.

Введение

Современная методология экономической науки непрерывно совершенствуется и развивается, раскрывая возможности междисциплинарного взаимодействия различных научных школ и направлений, взаимно обогащая используемый инструментарий и эмпирические базы данных.

Формируются отечественные научные школы, активно продвигающие исследования междисциплинарного характера. Так, проведен ряд конференций, посвященных междисциплинарным исследованиям: в 2013 г. состоялась совместная конференция Новой экономической ассоциации и экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова [Аузан и др., 2014], в 2016 г. на базе Южного федерального университета проведена Всероссийская конференция «Междисциплинарность в современном социально-гуманитарном знании», в 2016 г. в Крыму была совместно организована Русским фондом содействия образованию и науки и Университетом имени Дмитрия Пожарского Шестая школа междисциплинарного анализа социально-экономических процессов [Леонидов и др., 2016] и др.

Продолжаются дискуссии о понимании сути междисциплинарности, подходах к ее использованию, оценке эффективности результатов на ее основе и других аспектах. Так, например, междисциплинарность трактуется как результат развития современного социума. Высказывается мнение о том, что междисциплинарные исследования расширяют предметные границы социальных наук с учетом эволюции общества [Вольчик, 2015]. «Междисциплинарность завоевывает общественное сознание потому, что социальные проблемы по своей природе всегда являются междисциплинарными» [Мамедов, 2017].

Междисциплинарные исследования охватывают все большие части экономического пространства и жизни общества, что обуславливает новое осмысление сложившихся представлений о них, возникают импульсы к активному взаимодействию экономистов с социологами, психологами, демографами, правоведами, представителями естественных и других наук.

Актуальность проблематики междисциплинарных исследований сферы услуг предопределена необходимостью поиска направлений экономиче-

ского роста, ориентированного на повышение качества жизни населения России. Сфера услуг как часть несырьевого сектора экономики обладает потенциальными резервами, использование которых способно активизировать импульсы роста. Именно поэтому на современном этапе развития сфера услуг, как представляется, нуждается в углубленном междисциплинарном исследовании возможностей и направлений инновационного преобразования.

Сфера услуг как объект исследований

Современная сфера услуг — это крупнейший сектор мировой экономики, где взаимодействуют и дополняют друг друга виды деятельности, отрасли и комплексы, ориентированные на удовлетворение различных потребностей населения, общества и хозяйствующих субъектов¹.

Сфера услуг практически во всех странах мира — это динамичный работодатель, создающий рабочие места для экономически активного населения, численность и доля которого постоянно увеличиваются за счет притока высвобождающейся рабочей силы из промышленности и сельского хозяйства (рис. 1). В сфере услуг постоянно увеличивается доля наукоемкого труда в высокотехнологичных видах деятельности в здравоохранении, образовании, в финансовых, информационных и других услугах, при этом сохраняется значительная занятость малоквалифицированного труда в трудоемких видах деятельности, таких как строительство, внедомашнее питание, социальное обслуживание.



Рис. 1. Соотношение секторов экономики в занятости населения в среднем в мире
Источник: по данным World Bank: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.ZS?view=chart> <https://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.ZS>

¹ Сфера услуг — это совокупность видов экономической деятельности и отраслей, направленных на удовлетворение различных потребностей людей, общества, государства и предпринимательства. Состав видов деятельности сферы услуг определен «ОКО29-2014 (КДЕС Ред. 2). Общероссийский классификатор видов экономической деятельности» (Приказ Росстандарта от 17.02.2016. № 40-ст. Коды ОКВЭД 2018 с расшифровкой (ОКВЭД2).

Сравнительный анализ позволяет формировать представление о состоянии российской сферы услуг на фоне показателей развитых и развивающихся стран, выявляя необходимость роста ее вклада в личное потребление населения. По данным World Bank, добавленная стоимость в сфере услуг в среднем в мире увеличилась с 61% в 1995 г. до 70% в 2010 г. и достигла 74,5% в 2017 г.

Доля сферы услуг в объеме валового внутреннего продукта колеблется от 80,2% (Великобритания) до 69,9% (Германия) (табл. 1). В России в 2017 г. на долю сферы услуг пришлось 62,3% ВВП, в том числе 24,7% — вклад торговли, гостиничного, ресторанного хозяйства, транспорта, 14,1% — доля государственного управления, образования, здравоохранения, социального обслуживания.

Таблица 1

Сопоставление отраслевой структуры валового внутреннего продукта некоторых стран (структура валовой добавленной стоимости в текущих ценах; в процентах к итогу)

	Год	Валовой внутренний продукт — всего	в том числе в отраслях		
			в целом сфера услуг	торговля, гостиницы и рестораны, транспорт и связь	государственное управление, оборона, образование, здравоохранение, социальные услуги
Россия	2017	100	62,3	24,7	14,1
Германия	2016	100	69,9	20,6	18,4
Испания	2016	100	74,0	27,5	18
Италия	2016	100	70,8	24,4	16,9
Соединенное Королевство (Великобритания)	2016	100	80,2	25,4	18,2
Франция	2016	100	78,8	22,8	22,7
Япония	2015	100	70,0	26,7	15,5
Канада	2013	100	69,4	21,4	19,8
США	2015	100	78,4	22,4	21,8

Источник: составлено автором по данным статсборника «Россия и страны мира. 2018». — М.: Росстат, 2018. — С. 86–87.

Как крупнейший работодатель сфера услуг во многих развитых странах вносит значительный вклад в занятость населения. По оценкам МОТ, на ноябрь 2017 г. в более чем 110 из 189 стран и территорий услуги составляли более половины национальной занятости [Gammaano, 2018].

В некоторых развитых странах этот показатель еще выше, например, в Великобритании она достигла 80,7% (табл. 2). В России, по данным 2017 г., сфера услуг обеспечивала занятость 67,2% экономически активного населения, в том числе в торговле, гостиницах, ресторанах, связи и на транспорте трудились 28,9%, в государственном управлении, обороне, образовании, здравоохранении, социальных услугах – 24,6% (от общего числа занятых).

Таблица 2

**Сопоставление численности занятых по отраслям некоторых стран
(в процентах)**

	Год	Число занятых — всего	в том числе в отраслях		
			в целом сфера услуг	торговля, гостиницы и рестораны, транспорт и связь	государственное управление, оборона, образование, здравоохранение, социальные услуги
Россия	2017	100	67,2	28,9	24,6
Германия	2017	100	71,3	25,8	26,4
Испания	2017	100	75,5	32,7	21,9
Италия	2017	100	66,2	27,9	20,6
Соединенное Королевство (Великобритания)	2017	100	80,7	27,6	29,5
Франция	2017	100	76,8	25,0	31,0
Япония	2016	100	54,5	18,0	18,5
Канада	2016	100	78,5	29,5	25,1
США	2017	100	78,9	31,4	19,5

Источник: составлено автором по данным статсборника «Россия и страны мира. 2018». — М.: Росстат, 2018. — С. 59–60.

На период до 2030 г. по определению Саммита ООН целями устойчивого развития должно стать решение комплекса социологических, экологических, экономических проблем и развитие человеческого потенциала [Доклад..., 2015, с. 6]. Поскольку достижение целей устойчивого развития требует концентрации усилий на получении конкретных результатов в рамках общей концепции ООН с непосредственным выделением национальных приоритетов и соответствующим ресурсным обеспечением, то необходима выработка единой системы оценки социальных, экономических и экологических процессов.

В современной международной практике построение рейтинга стран осуществляется по индексу человеческого развития (ИЧР), исчисляемому

по методологии ПРООН, учитывающему развитие образования, здравоохранения, уровень жизни как валовый национальный доход на душу населения. Согласно этому подходу, ИЧР России в 2018 г. равнялся 0,816, что соответствовало 49-му месту в группе стран с высоким показателем¹.

ИЧР как интегральный показатель широко применяется при страноведческом сопоставлении и определении места конкретной страны в общей картине мира. Однако этот показатель не улавливает национальные социально-экономические, культурно-исторические, экологические и другие особенности конкретной страны.

На основе сравнения уровня жизни населения России с показателями других стран представляется возможным выявить определенные насущные проблемы отставания по ожидаемой продолжительности жизни, фактическому потреблению, расслоению по уровню доходов и т.п., однако такое сопоставление не раскрывает взаимосвязи между ними (табл. 3).

Таблица 3

Сопоставление уровня жизни населения некоторых стран

	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет), 2016 г.		Фактическое конечное потребление домашних хозяйств по паритету покупательной способности на душу населения, 2014 (Россия = 100)	Индекс потребительских цен, 2017 (2010 = 100)	Индекс концентрации доходов (коэффициент Джини), %	Суточная калорийность питания населения, ккал на душу, 2013
	мужчины	женщины				
Россия	66,5	77,1	100	168	41,0	3361
Германия	78,7	83,3	182	109	31,7	3499
Испания	80,3	85,7	128	108	36,2	3174
Италия	80,5	84,9	143	109	34,7	3579
Соединенное Королевство (Великобритания)	79,7	83,2	169	116	33,2	3424
Франция	80,1	85,7	165	107	32,7	3482
Япония	81,1	87,1	164	100,4	...	2726
Канада	80,9	84,7	173	112	34,0	3494
США	76,0	81,0	236	112	41,5	3682

Источник: составлено автором по данным статсборника «Россия и страны мира. 2018». — М.: Росстат, 2018. — С. 103–105.

¹ <https://tjournal.ru/flood/76687-indeks-razvitiya-chelovecheskogo-potenciala-2018>

Сложность структуры сферы услуг как объекта исследования требует применения более тонких методов, улавливающих изменчивость и неопределенность условий ее развития.

Целесообразность междисциплинарного изучения экономики сферы услуг

Эволюция сферы услуг в России находится под воздействием разнонаправленных факторов, среди которых представляется целесообразным выделить в качестве основных экономические, социально-демографические, научно-технические, бизнес-факторы и др. (рис. 2).



Рис. 2. Факторы развития сферы услуг в России

Представляется, что сложное взаимодействие факторов развития сферы услуг требует междисциплинарного подхода в исследовании, что обусловлено следующими обстоятельствами. Во-первых, сфера услуг во многом является той частью экономического пространства, где завершается процесс обращения товаров и услуг, т.е. происходит их потребление. Выполняя эту роль, сфера услуг взаимодействует с агропромышленными и другими секторами национальной экономики, исследование этих взаимосвязей требует междисциплинарного подхода.

Во-вторых, сфера услуг – это несырьевой сегмент экономики, и поскольку предстоит решать задачу переориентации России с сырьевого направления развития, постольку функционирование многоотраслевого хозяйства сферы услуг приобретает особо важное значение.

В-третьих, современные хозяйствующие в сфере услуг субъекты – это диверсифицированные комплексы, что обеспечивает им рыночную конкурентную устойчивость. Вертикальная интеграция и образование комплексных структур различных видов деятельности неодинаковой профильной, но взаимосвязанной направленности также нуждаются в междисциплинарном изучении, способном определить пути повышения ее эффективности.

В-четвертых, специфика деятельности многих отраслей сферы услуг в современных условиях ориентирована на широкое использование информационных технологий, усиливающих взаимодействие комплексов, организаций, компаний, государства, общества, индивидов, поведенческие аспекты которых целесообразно рассматривать с позиций междисциплинарности.

В-пятых, если рассматривать конечную цель функционирования сферы услуг как улучшение условий и качества жизни населения (либо отдельного человека), которую можно представить в виде системы ценностей, тогда становится очевидной целесообразность междисциплинарного подхода к разработке системы критериев и показателей, оценивающих ее достижение.

Улучшение качества жизни российского населения во многом зависит от уровня развития сферы услуг, что создает необходимость дальнейшей разработки и внедрения более эффективной методологии оценки вклада сферы услуг в устойчивое развитие человеческого потенциала. Классическая дисциплинарная схема научного исследования выстраивалась по функциональному признаку. В современном мире, особенно в гуманитарных дисциплинах, в силу усложнения взаимосвязей и взаимозависимости разнонаправленных факторов такой подход не позволяет получить удовлетворительные результаты. Более эффективным представляется междисциплинарный подход, использование которого означает взаимодействие экономики сферы услуг как самостоятельной дисциплины с другими науками и дисциплинами, т.е. уход от ограничивающих рамок к большей обоснованности результатов исследований за счет расширения эмпирического материала, приемов и методов изучения, повышения качества аргументации, согласованности выводов и рекомендаций. Междисциплинарными имеет смысл называть лишь те работы, которые вносят вклад в две или более дисциплины [Клейнер, 2016]. Исследование сферы услуг как конкретного сектора современной экономики должно быть направлено на повышение качества жизни населения, где отдельный индивид является социально значимым субъектом. Реализация междисциплинарного подхода должна решаться в рамках нового проблемного поля как некоего пространства, в котором упорядочены взаимоотношения государства, общества в целом и его отдельных групп, предпринимательства и человека. Проблемное поле должно быть структурировано

на различные уровни взаимодействия субъектов отношений, каждому из которых должны соответствовать инструментарий исследования и обоснованные критерии.

Представляется перспективным в исследованиях сферы услуг сочетание двух подходов: с одной стороны, с помощью обобщающих показателей, таких как вклад в ВВП, занятость населения, доходы государственного бюджета, с другой стороны, целесообразно оценивать ее воздействие на улучшение качества жизни путем повышения доступности потребительских благ населению.

Необходимо использовать междисциплинарный подход в аналитических исследованиях доступности потребительских благ, как представляется, с опорой на поведенческую модель, что позволит улавливать сложное взаимодействие наиболее значимых факторов, а также запросов потребителей и предложение нужных благ в достаточном объеме и качестве [Восколович, 2014, 2012].



Рис. 3. Междисциплинарный подход в оценке развития сферы услуг

Представляется, что оценку реальной доступности потребительских благ в различных видах деятельности сферы услуг как основы формирования качества жизни населения целесообразно осуществлять по четырем группам критериев:

- социальным, отражающим ценность конкретных благ для населения;
- физическим, характеризующим уровень развития и доступность инфраструктуры;
- экономическим, раскрывающим расходы потребителей и государства на соответствующие цели;
- экологическим – в виде изменений окружающей среды.

Таким образом, сочетание показателей, отражающих вклад сферы услуг в экономическое развитие, критериев и показателей, характеризующих ее участие в улучшении жизни населения, позволяет создать предпосылки для **взаимопроникновения в проблемное поле** и методологию сопряженных научных дисциплин и наук, усиливая их инновационный характер и эффективность исследований.

Заключение

Проведенный анализ свидетельствует о недостаточности вклада сферы услуг в обеспечение современного уровня и качества жизни населения России, сопоставимого с показателями развитых стран. Как представляется, одна из значимых причин сложившейся ситуации – отсутствие углубленного междисциплинарного исследования условий и факторов, определяющих эволюцию ее развития, а также недостаточное согласование направлений и ресурсного обеспечения динамики ее основных частей, таких как здравоохранение, образование, культура, социальное обеспечение, жилищное и транспортное хозяйство, спорт, связь и др.

В свете этого представляется целесообразным:

- усилить внимание к междисциплинарным исследованиям развития и оценке вклада сферы услуг в улучшение качества жизни населения посредством расширения проблемного поля в сопряженных научных дисциплинах;
- выработать единые методологические подходы к оценке реализации государственных программ на предстоящий период, в том числе в сфере здравоохранения, образования, доступной среды, жилищно-коммунального комплекса, культуры и туризма, физической культуры и спорта и др., и их совместного вклада в формирование нового качества жизни населения России;
- обосновать единую систему показателей качества жизни населения и доступности социально значимых услуг населению, позволяющую уточнять политику государственного регулирования и координации действий по достижению их оптимальных значений на федеральном и субфедеральном уровнях.

Список литературы

1. *Баджо Р., Шерешева М. Ю.* Сетевой подход в экономике и управлении: междисциплинарный характер // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2014. — № 2. — С. 3–21.
2. *Вольчик В.* Междисциплинарность в экономической науке: между империализмом и плюрализмом // Terra Economics. 2015. — № 13(4). — С. 52–64.
3. *Восколович Н. А.* Междисциплинарный аспект современных исследований в сфере туризма // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2016. — № 6. — С. 71–86.

4. *Восколович Н. А.* Междисциплинарные исследования повышения доступности платных услуг населению // Аудит и финансовый анализ. — 2014. — № 5. — С. 411–414.
5. *Восколович Н. А.* Специфика формирования доступности платных потребительских услуг в России // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2012. — № 3. — С. 3–11.
6. Доклад о человеческом развитии 2016. Человеческое развитие для всех и каждого. ПРООН. 2017. URL: hdr.undp.org/sites/default/files/HDR2016_RU_Overview.pdf.
7. *Клейнер Г. Б.* Междисциплинарность в социально-гуманитарных исследованиях: новые парадигмы. Междисциплинарность в современном социально-гуманитарном знании. Материалы Всероссийской научной конференции. (Ростов-на-Дону, 22–23 июня 2016 г.). Часть 1. — Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ. — 2016. — С. 20–34.
8. *Леонидов А. В., Савватеев А. В., Филатов А. Ю.* Шестая школа междисциплинарного анализа социально-экономических процессов // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2016. — № 4(32). — С. 171–175.
9. *Мамедов О.* Социогуманитарная междисциплинарность: голографична ли сумма односторонников? // Terra Economics. 2017. — Т. 15(2). — С. 6–17.
10. Междисциплинарные исследования экономики и общества. Ежегодная научная конференция Новой экономической ассоциации: Москва, МГУ имени М. В. Ломоносова, экономический факультет. 10–11 декабря 2013 г.: сб. ст. / под ред. А. А. Аузана, П. А. Минакира, Л. А. Тутова. — М.: МАКС Пресс, 2014.
11. *Gammarano R.* Employment patterns across sectors and occupations // ILOSTAT. Spotlight on Work Statistics. May 2018.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Badzho R., Sheresheva M. Ju.* Setevoj podhod v jekonomike i upravljenii: mezhdisciplinarnyj harakter // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 6. Jekonomika. — 2014. — № 2. — S. 3–21.
2. *Vol'chik V.* Mezhdisciplinarnost' v jekonomicheskoj nauke: mezhdru imperializmom i pljuralizmom // Terra Economics. 2015. — № 13(4). — S. 52–64.
3. *Voskolovich N. A.* Mezhdisciplinarnyj aspekt sovremennyh issledovanij v sfere turizma // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 6. Jekonomika. — 2016. — № 6. — S. 71–86.
4. *Voskolovich N. A.* Mezhdisciplinarnye issledovanija povyshenija dostupnosti platnyh uslug naseleniju // Audit i finansovij analiz. — 2014. — № 5. — S. 411–414.
5. *Voskolovich N. A.* Specifika formirovanija dostupnosti platnyh potrebitel'skih uslug v Rossii // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 6. Jekonomika. — 2012. — № 3. — S. 3–11.
6. Doklad o chelovecheskom razvitii 2016. Chelovecheskoe razvitie dlja vseh i kazhdogo. PROON. 2017. URL: hdr.undp.org/sites/default/files/HDR2016_RU_Overview.pdf.
7. *Klejner G. B.* Mezhdisciplinarnost' v social'no-gumanitarnyh issledovanijah: novye paradigmy. Mezhdisciplinarnost' v sovremennom social'nogumanitarnom zna-

- nii. Materialy Vserossijskoj nauchnoj konferencii. (Rostov-na-Donu, 22–23 ijunja 2016 g.). Chast' 1. — Rostov-na-Donu: Izd-vo JuFU. — 2016. — S. 20–34.
8. *Leonidov A. V., Savvateev A. V., Filatov A. Ju.* Shestaja shkola mezhdisciplinarnogo analiza social'no-jekonomicheskikh processov // Zhurnal Novoj jekonomicheskoy associacii. — 2016. — № 4(32). — S. 171–175.
 9. *Mamedov O.* Sociogumanitarnaja mezhdisciplinarnost': golografichna li summa odnogrannikov? // Terra Economics. 2017. — T. 15(2). — S. 6–17.
 10. Mezhdisciplinarnye issledovanija jekonomiki i obshhestva. Ezhegodnaja nauchnaja konferencija Novoj jekonomicheskoy associacii: Moskva, MGU imeni M.V. Lomonosova, jekonomicheskij fakul'tet. 10–11 dekabnja 2013 g.: sb. st. / pod red. A.A. Auzana, P.A. Minakira, L.A. Tutova. — M.: MAKS Press, 2014.

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

Н. И. Берзон¹

НИУ «Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

А. Б. Хасанов²

НИУ «Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ ЕВРОПЫ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ ОЛЬСОНА

В данной статье изучается модель Ольсона как альтернативный способ объяснения динамики рыночных котировок публичных компаний развивающихся стран Европы. В общем виде модель Ольсона представляет собой эконометрическую модель, учитывающую показатели финансовых отчетностей компаний и параметр «другой информации». Цель данного исследования заключается в проведении сравнительного анализа способности модели Ольсона к оценке стоимости компаний на развивающихся рынках Европы. Научная новизна заключается в том, что работа является первым эмпирическим исследованием, в котором одновременно тестируется значимость модели Ольсона на развивающихся рынках Европы. Анализ панельных данных за семь последовательных лет демонстрирует состоятельность модели Ольсона в целом для региона развивающихся стран Европы и для рынков Польши и России. Полученные результаты сопоставимы с выводами статей, объектами в которых выступают развивающиеся рынки стран Латинской Америки и Азии.

Ключевые слова: модель Ольсона, оценка стоимости, детерминированные эффекты, развивающиеся рынки.

Цитировать статью: Берзон Н.И., Хасанов А.Б. Оценка стоимости компаний развивающихся рынков Европы на основе модели Ольсона // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 5. — С. 92–115.

¹ Берзон Николай Иосифович, д.э.н., профессор факультета экономических наук НИУ ВШЭ; e-mail: nberzon@hse.ru

² Хасанов Адиль Болатович, аспирант факультета экономических наук НИУ ВШЭ; e-mail: adil_khassanov@mail.ru

N. I. Berzon

NRU Higher School of Economics (Moscow, Russia)

A. B. Khassanov

NRU Higher School of Economics (Moscow, Russia)

OHLSON MODEL-BASED VALUATION OF COMPANIES IN EUROPEAN EMERGING MARKETS

This article examines the Ohlson model as an alternative way to explain the dynamics of public companies' market quotations in emerging countries of Europe. In general, Ohlson model is an econometric model that takes into account companies' financial statements and parameter of "other" information. The purpose of this study is to conduct a comparative analysis of the ability of Ohlson model to estimate the value of companies in emerging markets of Europe. The scientific novelty lies in the following fact: this paper is the first empirical research that simultaneously tests the significance of Ohlson model in emerging countries of Europe. Panel data analysis for seven consecutive years demonstrates the significance of Ohlson model for the whole region of emerging European economies and for markets of Poland and Russia. The results obtained are comparable to findings of the authors who have examined the emerging markets of Latin America and Asia.

Key words: Ohlson model, valuation, fixed effects model, emerging markets.

To cite this document: *Berzon N.I., Khassanov A.B.* (2019). Ohlson model based valuation of companies in European emerging markets. *Moscow University Economic Bulletin*, (5), 92–115.

Введение

Актуальность рассмотрения тематики ценообразования акций как финансового инструмента заключается в широком использовании инвесторами данного финансового актива в процессе формирования и управления инвестиционным портфелем. Акции обеспечивают своим держателям более высокую доходность в сравнении с государственными облигациями, однако, как правило, сопряжены с более высокой степенью риска. Как следствие, для оптимизации уровня риска инвестору необходимо детально подходить к оценке стоимости компаний, входящих в портфель.

Цель данного исследования заключается в проведении сравнительного анализа способности модели Ольсона оценить стоимость компаний на развивающихся рынках Европы.

Достижение обозначенной цели в настоящем исследовании потребовало решения следующих задач:

1. Выявления и описания сущности экономической модели Ольсона;

2. Изложения результатов эмпирических исследований, которые были проведены на основе данных развивающихся стран и методологически базировались на положениях модели Ольсона;
3. Тестирования значимости модели Ольсона для развивающихся стран Европы на основе доступной информации.

В основе данной статьи лежит альтернативная методика, предложенная Джеймсом Ольсоном в 1995 г. в статье «Earnings, book values and dividends in equity valuation». Модель Ольсона в общем виде представляет собой эконометрическую модель, направленную на объяснение рыночных котировок с помощью показателей финансовых отчетностей и параметра «другой информации». С момента публикации научной работы модель была апробирована на реальных экономических данных более чем 20 развитых и развивающихся рынков мира, что свидетельствует о наличии высокой степени академического интереса. Подавляющее большинство исследований подтверждает состоятельность применимости модели Ольсона для оценки стоимости компаний как на развитых, так и на развивающихся рынках.

Период проанализированных публикаций по развивающимся рынкам охватывает интервал с 2008 по 2017 г. Источники различаются географическим положением регионов, датами публикации и периодами выборки данных, однако ключевым параметром классификации является применяемая в статьях методология, включающая в большинстве случаев анализ временных рядов и перекрестную выборку или анализ панельных данных как сочетание предыдущих способов. Одним из важных моментов в анализе работ выступает спецификация модели Ольсона, а точнее, включение или игнорирование параметра «другой информации», что косвенно свидетельствует об уровне академической сложности авторских решений.

Научная новизна данной статьи заключается в том, что работа является первым эмпирическим исследованием, в котором одновременно тестируется значимость модели Ольсона на развивающихся рынках Европы, в частности особый интерес представляют результаты, полученные по фондовому рынку России.

В работе тестируется модель Ольсона для компаний из следующих развивающихся стран Европы: Турции, Польши, России, Болгарии, Хорватии и Венгрии. Эмпирическое тестирование производится с помощью анализа панельных данных, а именно сопоставления оценок, полученных в сквозной регрессии, модели с детерминированными (фиксированными) эффектами и модели со случайными эффектами за семь последовательных лет. На основании проведенного анализа сделан вывод о состоятельности модели Ольсона для исследуемых компаний на рынке России. Для российских компаний оценки коэффициентов при всех регрессорах значимы на уровне $p < 0,001$. Коэффициент детерминации составляет 75%.

Далее статья структурирована следующим образом: в первом разделе приводится описание теоретического материала, изначально предложенного Джеймсом Ольсоном, во втором — обзор содержания работ, объекты исследования которых представляли развивающиеся рынки мира. Третий раздел раскрывает использованную автором методологию, а в четвертом изложены полученные результаты в разрезе региона и стран (Россия, Турция, Польша).

Новаторский подход Джеймса Ольсона

В 1995 г. Джеймс Ольсон в статье «Earnings, book values and dividends in equity valuation» предложил гибридную модель объяснения рыночных котировок компаний. В вопросе определения стоимости акционерного капитала компании релевантной является информация, полученная из финансовой отчетности. Предполагается наличие нейтральных к риску инвесторов с гомогенными ожиданиями в условиях отсутствия арбитража. Модель Ольсона базируется на следующих предположениях [Ohlson, 1995].

Приведенный поток ожидаемых дивидендных выплат, дисконтированный по безрисковой ставке, определяет рыночную стоимость компании:

$$P_t = \sum_{\tau=1}^{\infty} \frac{E_t[\tilde{d}_{t+\tau}]}{(1+r_f)^\tau}, \quad (1)$$

где P_t — рыночная стоимость компании на дату t ; d_t — размер выплаченных чистых дивидендов на дату t ; r_f — безрисковая ставка процента, принимается нестохастической переменной; $E[\cdot]$ — оператор математического ожидания на дату t .

Соотношение чистого прироста показывает зависимость балансовой стоимости собственного капитала, чистой прибыли и дивидендов при условии, что все отражено в финансовой отчетности.

$$bv_t = bv_{t-1} + x_t - d_t, \quad (2)$$

где bv_t — балансовая стоимость собственного капитала; x_t — размер чистой прибыли за период $(t-1, t)$.

При этом вводится понятие аномальной прибыли, показывающей разницу между нормальной величиной прибыли и балансовой стоимостью собственного капитала с корректировкой на ставку дисконтирования:

$$x_t^a = x_t - r_f * bv_{t-1}. \quad (3)$$

Описанные выше предположения заключают, что принятие решения касательно текущих и ожидаемых дивидендных выплат не влияет на величину текущей и будущей прибыли.

Содержание заключительной предпосылки сводится к тому, что аномальная прибыль следует процессу авторегрессии, стремится к 0 в бесконечности и определяется по формуле:

$$\tilde{x}_{t+1}^a = \omega x_t^a + v_t + \tilde{\epsilon}_{1,t+1}, \quad (4)$$

$$\tilde{v}_{t+1} = \gamma v_t + \tilde{\epsilon}_{2,t+1},$$

где $\tilde{\epsilon}_{1,t+1}$ — непредсказуемые ошибки наблюдения с нулевой дисперсией; ω — параметр постоянства аномальной прибыли ($0 \leq \omega < 1$); γ — постоянный параметр для v_t , ($0 \leq \gamma < 1$); v_t — показатель «другой информации», совокупность данных, не отраженных в текущей финансовой отчетности, но которая повлияет на будущую отчетность.

Линейная спецификация модели в работе сводится к следующей зависимости:

$$P_t = b v_t + \alpha_1 x_t^a + \alpha_2 v_t. \quad (5)$$

Балансовая стоимость собственного капитала эквивалентна разнице между активами и обязательствами компании, т.е. балансовой стоимости ее чистых активов. Вторым компонентом модели является аномальная прибыль. Далее выбирается показатель чистой прибыли после выплаты дивидендов, а балансовая стоимость чистых активов корректируется на величину ставки дисконтирования. По поводу того, что принимать в качестве ставки дисконтирования, в научном мире есть разногласия. Одна из идей заключается в использовании безрисковой ставки по государственным ценным бумагам. Альтернативный вариант — применять методику CAPM со знанием коэффициента бета, доходностей компании и рынка.

Особым моментом выступают способы представления параметра «другой информации». В частности, под массивом «другой информации» предполагается совокупность релевантных событий для оценки компании, влияние которых найдет отражение в отчетности будущего периода [Ohlson, 2001]. За более чем 20 лет тестирования модели на эмпирических данных указанное определение привело к возникновению различных авторских вариаций. В большинстве исследованных работ данный массив игнорируется, т.е. модель тестируется без учета важной информации. Среди исследователей, которые включают в модель «другую информацию», есть ведущий аппроксимирующий показатель — аналитические консенсус-прогнозы прибыли будущего периода. Другие варианты включают аномальные дивиденды; формулу, связывающую коэффициент Р/Е отдельной компании и конкретной отрасли; прочие финансовые мультипликаторы; макроэкономические данные; фондовые индексы.

Далее в хронологическом порядке представлен обзор ключевых эмпирических исследований модели Ольсона на *развитых* и *развивающихся* рынках.

Обзор литературы

Одним из фундаментальных эмпирических исследований по тестированию модели Ольсона на рынке *США* является статья [Dechow et al., 1999]. Особенность данной работы заключается в расчете параметров устойчивости ω и γ . Собрав годовые данные по компаниям с 1976 по 1995 г., авторы сформировали выборку в 50 133 наблюдения. В качестве параметра «другой информации» авторы рассматривают аналитические консенсус-прогнозы прибыли будущего периода из ресурса I/B/E/S. Изучая процесс авторегрессии аномальной прибыли, авторы построили регрессии $AR(1)$ и $AR(4)$. Применение анализа панельных данных позволило выявить, что $\omega = 0,62$, а $\gamma = 0,32$. Также авторами построено две спецификации перекрестной выборки за 20 лет с включением «другой информации» и без ее учета. В первом случае коэффициент детерминации составляет 68%, во втором –53%. Интересно отметить, что динамика аномальной прибыли демонстрирует следование процессу возврата к среднему. Все регрессоры принимают положительное значение и статистически значимы, что доказывает состоятельность модели Ольсона на практике.

Целью работы [Ota, 2002] является тестирование линейной информационной динамики более высоких порядков, изначально предложенной в статье Ольсона [Ohlson, 1995], на данных рынка *Японии* для 674 компаний. Период наблюдений охватывает восемь последовательных лет с 1991 по 1998 г. Значение параметра устойчивости аномальной прибыли составило 0,90 при тестировании зависимости регрессоров, следующих процессу $AR(3)$. Автором предложено применение альтернативной статистики Дарбина для оценки корреляции ошибок, по результатам которой 40% выборки оказалось значимой в данном смысле. Для 2102 наблюдений было проведено сравнение, которое показало увеличение коэффициента детерминации на 0,05 и снижение альтернативной статистики Дарбина, что свидетельствует об устранении корреляции ошибок. Автором был сформирован портфель ценных бумаг на основе спецификации модели Ольсона, при которой параметр «другой информации» входит в ошибки, следующие процессу $AR(1)$. Данный портфель показал большую доходность в сравнении с портфелями, при которых параметр «другой информации» игнорируется или принимается за константу (1,9% против 1,2% на горизонте инвестирования в пять месяцев и 17,6% против 8,6% на 50 месяцах).

Статья [Al-Nares et al., 2011] подчеркивает важность включения в спецификацию модели Ольсона параметра «другой информации» на основе анализа 611 наблюдений по 120 нефинансовым компаниям *Кувейта* за период с 2003 по 2009 г. Методология предполагает применение перекрестной выборки, а в число регрессоров модели входят балансовая стоимость собственного капитала, чистая прибыль, выплаченные/объявленные ди-

виденды и параметр «другой информации», рассчитанный как разница между консенсус-прогнозом прибыли следующего периода и суммой балансовой стоимости собственного капитала, прибыли, капитальных затрат, расходов на исследования, дивидендов текущего периода. Коэффициенты при объясняющих переменных положительны и статистически значимы. В случае тестирования модели Ольсона с учетом «другой информации» коэффициент детерминации достиг значения 0,70, в случае его игнорирования — 0,66. Авторы подытоживают работу тем, что «другая информация» выступает важным фактором в определении рыночной стоимости компаний и, следовательно, не может быть исключена из процесса оценки.

Исследование [Martinez et al., 2012] направлено на выявление степени применимости модели Ольсона в странах *Латинской Америки*, несмотря на имеющиеся различия национальных финансовых систем, экономико-социального и политического режимов. Объектом исследования выступают данные 1112 компаний, финансовая отчетность которых получена из информационной базы «Осирис» с 2002 по 2009 г., в совокупности 8896 наблюдений. В спецификации модели параметр, отражающий влияние «другой информации», не рассматривается, а аномальная прибыль заменена показателем чистой прибыли. Изначально авторами применяется метод наименьших квадратов, при котором коэффициенты регрессии положительны и статистически значимы, а коэффициент детерминации составляет 0,69. Метод анализа панельных данных демонстрирует схожую объясняющую способность. По результатам тестирования модель Ольсона полностью применима в Чили, Мексике, на Бермудских и Каймановых островах, с некоторыми ограничениями — в Бразилии, Перу и Панаме, оказалась неприменимой в Аргентине, Венесуэле и Колумбии.

В работе [Durán-Vázquez et al., 2014] тестируется модель Ольсона на рынке *Мексики* для 63 компаний. Период наблюдений составляет интервал с 2005 по 2011 г. Оригинальным шагом в работе является приближение параметра «другой информации» через показатель оценки Пиотроски, который предлагает оценку финансового состояния компаний по 9-бальной шкале. Компаниям присваиваются баллы (0 или 1) в зависимости от состояния следующих параметров: изменения рентабельности активов, рентабельности активов, денежного потока от операционной деятельности на величину активов, разницы двух предыдущих коэффициентов, изменения валовой маржи, оборота активов, изменения кредитного плеча, изменения текущей ликвидности, количества акций. Стоит отметить, что спецификация модели Ольсона имеет вид динамической авторегрессионной модели первого порядка. В качестве зависимой переменной тестируется цена акции компаний по состоянию на третий месяц после отчетной даты. В число объясняющих переменных включены оценка Пиотроски за текущий и предыдущий периоды, а также цена акции за девять месяцев до отчетной даты. Модель оценивается обобщенным ме-

тодом моментов с помощью инструментальных переменных. Статистика Саргана (с 10 степенями свободы) доказывает, что гипотеза о корректном виде спецификации модели не может быть отвергнута. Результаты теста Вальда (с 5 степенями свободы) доказывают значимость модели. Коэффициенты при показателях оценки Пиотроски статистически значимы для всех оцененных компаний на фондовом рынке Мексики.

В статье [Rehman, Shahzad, 2014] изучено влияние балансовой стоимости чистых активов и прибыли на цену акции компаний на рынке *Пакистана*. Объектом исследования являются финансовые показатели 170 компаний, взятые за период с 2006 по 2010 г. Проведенный тест Вулдриджа доказал отсутствие автокорреляции первого порядка. Протестировав сквозную регрессию, регрессионную модель с фиксированными эффектами и регрессионную модель со случайными эффектами, авторы выявили, что оба регрессора статистически значимы. При этом коэффициенты при балансовой стоимости чистых активов во всех случаях превышают коэффициенты при прибыли.

В статье [Wang, Zhang, 2015] исследуется влияние балансовой стоимости собственного капитала и прибыли на рыночную стоимость компаний в *Китае*. Период наблюдения содержит данные с 2004 по 2010 г. Интересно отметить, что цена акции компании взята на отчетную дату. Из исходной выборки были исключены компании с пропусками данных, финансовые организации и набор данных с отрицательной балансовой стоимостью собственного капитала, что привело к формированию финальной выборки в 8859 точек наблюдения. В качестве метода определения большей объясняющей силы модели применялся тест Вуонга. Общая выборка разделена на три части в зависимости от уровня доходности компаний: среднего, низкого, высокого. Авторами установлена зависимость между объясняющей силой регрессоров и уровнем доходности компаний. Так, в период низкой доходности объясняющая сила модели относительно мала. В период средней доходности объясняющая сила достигает максимума (более 40%), а разница между балансовой стоимостью собственного капитала и прибылью минимальна. В свою очередь, в период высокой доходности объясняющая сила прибыли выше, чем у балансовой стоимости собственного капитала.

Оригинальность статьи [Özer, Çam, 2016] выражается в попытке аппроксимации параметра «другой информации» посредством показателей, описывающих человеческий капитал. Периодом исследований является интервал с 2004 по 2014 г., компании котируются на фондовой бирже *Стамбула*. Примечательно, что авторы в полной мере следуют методологии, изложенной Джеймсом Ольсоном в статье 1995 г., принимая в качестве регрессоров модели балансовую стоимость чистых активов, аномальную прибыль и параметр «другой информации». Параметр «другой информации» выражается двумя индикаторами. Первый из них включает

расходы на сотрудника, состоящие из заработной платы, бонусов и прочих социальных выплат. Второй показатель — выручка в расчете на одного человека, демонстрирующая среднюю эффективность сотрудников. Первоначальная выборка состояла из 1360 наблюдений, после чего из нее последовательно были исключены компании с пропусками данных, отрицательной балансовой стоимостью чистых активов и 0,5% верхних и нижних крайних значений, что привело к формированию итогового количества наблюдений в 922 единицы. Авторы сравнивали регрессионную модель с фиксированными эффектами со сквозной регрессией (тест Чоу), регрессионную модель со случайными эффектами со сквозной регрессией (тест Бройша—Пагана), регрессионную модель со случайными эффектами с регрессионной моделью с фиксированными эффектами (тест Хаусмана). В работе протестированы две спецификации модели Ольсона (с включением параметра «другой информации» и без его учета) с помощью модели с фиксированными эффектами. Оценки стандартных ошибок в данных моделях были скорректированы методом Дрисколл—Краай, принимающим во внимание автокорреляцию, гетероскедастичность и пространственную корреляцию случайных ошибок. С изменением выручки и расходов на сотрудников на 1000 турецких лир предполагается изменение цены акции на 0,003 и 0,151 соответственно. Таким образом, гипотеза о влиянии индикаторов человеческого капитала не может быть отвергнута на 1%-ном уровне значимости.

В *Кувейте* действует требование о наличии двух внешних аудиторов в ходе финансовых проверок компаний. В статье изучается качество аудиторской проверки как фактор ценности финансовой отчетности [Alfraih, 2016]. Наблюдения собраны за период с 2002 по 2013 г. Изначальное количество наблюдений составило 1938, после чего авторы исключили 64 компании с пропусками данных и 38 точек, попавших в 1%-ный порог верхних и нижних значений. В качестве параметра «другой информации» взято влияние качества аудиторской проверки, которое в целях анализа измерялось количеством аудиторских компаний, представляющих «Большую четверку» (0, 2 или 1 при их комбинации с местными компаниями). Спецификация модели включала также контрольную переменную — отрасль компании. В зависимости от количества внешних аудиторов авторы составили три модели и проанализировали их с помощью перекрестной выборки. В общем случае модель с компаниями, отчетность которых проверялась двумя аудиторами из «Большой четверки», продемонстрировала наибольшее значение скорректированного коэффициента детерминации (63%), что говорит о большей значимости балансовой стоимости собственного капитала и прибыли в такого рода финансовых отчетностях для анализа динамики акций на рынке Кувейта.

Значимость исторической и прогнозной информации в контексте анализа рыночной стоимости компаний *Китая* изучается в статье [Zhang,

2016]. Автор приводит две спецификации модели Ольсона (без анализа параметра «другой информации» и с его учетом). В качестве зависимой переменной выступает рыночная капитализация на конец третьего месяца после отчетной даты. В первой спецификации модели в число объясняющих переменных вошли балансовая стоимость чистых активов, чистая прибыль, годовые дивиденды, а во вторую дополнительно включены ожидаемые дивиденды как параметр «другой информации», не отраженной в текущей финансовой отчетности. В соответствии с работой Ольсона из выборки исключены компании финансового сектора, в совокупности 10 320 точек наблюдений. Изначально были собраны данные за период с 2002 по 2010 г., и рассчитаны коэффициенты при регрессорах. Для интерпретации объясняющей способности модели указанные коэффициенты подставлены в модель для 2011–2014 гг. Было установлено, что обе спецификации модели имеют склонность к переоценке рыночной стоимости компании. Кроме того, модель, содержащая только историческую информацию, имела меньшее отклонение в сравнении с той моделью, которая включала параметр «другой информации». Автор связывает этот факт с ограничениями, связанными с информацией о будущих дивидендных выплатах (часть данных рассчитывалась вручную). Обе спецификации модели имеют высокий уровень скорректированного коэффициента детерминации (79,4 и 83,5% соответственно).

Гипотеза работы [Zulu et al., 2017] заключалась в том, что показатели из промежуточной финансовой отчетности имеют большую значимость в сравнении с годовой финансовой отчетностью. В качестве объектов исследования выбраны нефинансовые компании, котировавшиеся на *Йоханнесбургской* фондовой бирже с 1999 по 2012 г., что составляет 2296 наблюдений. Модель Ольсона взята без параметра «другой информации», регрессоры не нормировались, тестирование проводилось с помощью обыкновенного метода наименьших квадратов. В качестве регрессоров тестируются балансовая стоимость собственного капитала и чистая прибыль после налоговых вычетов. Авторы предлагают три спецификации модели: на основе данных промежуточной финансовой отчетности, на основе годовой финансовой отчетности и комбинированную модель. В первом случае коэффициент при чистой прибыли оказался незначим, что может указывать на то, что в большей степени инвесторы обращают внимание на балансовую стоимость собственного капитала, а чистая прибыль подвержена большей изменчивости. Во втором случае значима модель и индивидуальные переменные, а скорректированный коэффициент детерминации равен 52,5%. Для комбинированной модели, составленной из показателей промежуточной и годовой отчетностей, скорректированный коэффициент детерминации демонстрирует наивысшее значение 88,5%, регрессоры значимы на 1%-ном уровне. В части сравнения промежуточной

и годовой финансовых отчетностей были получены противоречивые результаты: в разрезе лет годовые и промежуточные показатели попеременно демонстрировали различную значимость.

В статье [Temiz, Güleç, 2017] авторы изучают эффект от принятия МСФО на значимость показателей прибыли и чистых активов. В контексте задач исследования значимость определяется через влияние на стоимость акций фондовой биржи *Стамбула*. Период исследования охватывает интервал с 2001 по 2008 г. Итоговое количество наблюдений составило 1183 единицы после исключения финансовых организаций, компаний с пропусками данных, а также 0,5% верхних и нижних пороговых значений. Способом тестирования гипотез является модификация модели Ольсона без включения параметра «другой информации». Стоит отметить, что цена акций взята по состоянию на конец четвертого месяца после отчетной даты. Оценка сквозной регрессии, не учитывающей панельную структуру данных, показала, что модель статистически значима на 1%-ном уровне (46,2% акций объясняется динамикой прибыли и чистых активов). Кроме того, для оценки эффекта внедрения МСФО набор данных был разделен на два периода: 2001–2004 гг. и 2005–2008 гг. Модель сквозной регрессии для второго периода оказалась более значимой (скорректированный коэффициент детерминации в первом случае равен 32,2%, а во втором — 57,1%), что позволило сделать вывод об увеличении значимости показателей финансовой отчетности с применением МСФО на территории Турции. В заключение работы приведены результаты анализа панельных данных (скорректированный коэффициент детерминации составляет 29,8%), что указывает на необходимость рассмотрения параметра «другой информации».

Методология исследования

Одинаковая культура финансового поведения является важным условием для группировки стран. Для классификации стран автор опирается на подход, разработанный и применяемый Международным валютным фондом. Согласно методологии, развитыми странами признаются США, Канада, Япония, Австралия, страны Еврзоны, Великобритания, Чехия, Дания, Гонконг, Тайвань, Макао, Исландия, Израиль, Южная Корея, Новая Зеландия, Норвегия, Пуэрто-Рико, Сан-Марино, Сингапур, Швеция, Швейцария. Все остальные экономики мира относятся к развивающимся рынкам.

В основе данной работы лежит оригинальная статья Джеймса Ольсона. Соответственно, в силу ведения и представления финансовой отчетности по особым образцам из рассмотрения исключены финансовые институты (банки и страховые компании). Линейная спецификация тестируемой модели отражает следующую зависимость:

$$P_t = bv_t + \alpha_1 x_t^a + \alpha_2 v_t. \quad (6)$$

В качестве источников финансовых показателей (чистой прибыли, балансовой стоимости чистых активов, количества акций в обращении, рыночных котировок) служат данные, доступные в базе Compustat компании Standard and Poors¹. В целях сопоставимости выгружаемых данных за наблюдаемый период все финансовые показатели компаний взяты в единой валюте (долларах США). При этом важно учесть условие, что балансовая стоимость чистых активов должна быть положительной на протяжении периода наблюдений. Для расчета показателя аномальной прибыли в качестве ставок дисконтирования взяты значения доходностей 10-летних долговых ценных бумаг в разрезе стран из базы Eurostat². Особо стоит отметить, что параметр «другой информации» аппроксимируется через показатель прогнозируемой чистой прибыли компаний, который рассчитывается как среднее арифметическое прогнозов аналитиков для отдельной компании за финансовый год. Прогнозируемая чистая прибыль получена из системы Institutional Brokers' Estimation System (I/B/E/S)³. В вопросе фильтрации компаний данный параметр выступает лимитирующим фактором.

В силу того, что регрессантом модели является стоимость акции, в исследуемое множество компаний попадают те из них, чьи акции непрерывно котировались в период наблюдений. Изначальный объем выгрузки из базы Compustat составлял 857 публичных компаний, зарегистрированных на территории развивающихся стран Европы. Однако с учетом данных из системы I/B/E/S объем выборки сократился до 130 компаний.

На практике при тестировании модели Ольсона применяется нормирование регрессоров — приведение к экономическому параметру для предотвращения гетероскедастичности. Выбор корректного показателя влияет на адекватную интерпретацию результатов. Наиболее часто используемые показатели: количество акций в обращении, балансовая стоимость собственного капитала и стандартное отклонение изменений рыночной капитализации.

После проведения нормирования регрессоров модели на количество акций в обращении было получено окончательное количество наблюдаемых компаний, равное 91. Диапазон наблюдений охватывает период с 2010

¹ Информационная база данных Compustat S&P Global (<https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/?product=compustat-research-insight>), доступно по состоянию на сентябрь 2018 г.

² Статистическая служба Европейского союза Eurostat (<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>), доступно по состоянию на сентябрь 2018 г.

³ Информационная база данных Institutional Brokers' Estimation System Thomson Reuters (<https://financial.thomsonreuters.com/en/products/data-analytics/company-data/ibes-estimates.html>), доступно по состоянию на сентябрь 2018 г.

по 2016 г., что для целей анализа сбалансированной панели данных в совокупности дает 637 точек наблюдений.

В работе исследуется влияние регрессоров на котировку в третьем и четвертом месяцах после окончания финансового года. Подобный выбор даты данных о капитализации компаний может быть обоснован двумя мотивами: во-первых, для формирования аудиторского заключения по результатам проверки годовой финансовой отчетности организаций требуется не более трех месяцев, и именно данные, прошедшие проверку, заслуживают большего доверия. Во-вторых, в изученных работах котировки акций для тестирования модели Ольсона чаще всего применяются индивидуально за третий или четвертый месяцы, и проведение сопоставительного анализа влияния факторов модели в указанные месяцы носит элемент научной новизны. В рамках проведенного анализа для учета котировки за корректный месяц для каждой компании посредством базы Compustat определен месяц, в котором завершается ее финансовый год. Так, для компаний, чей финансовый год оканчивается в декабре, взята котировка за март и апрель, а для компаний с окончанием финансового года в июне применяется котировка за сентябрь и октябрь соответственно.

Методология проверки валидности модели Ольсона для оценки компаний опирается на изученные эмпирические исследования и использует анализ панельных данных, обладающий большей агрегированностью, эффективностью, количеством степеней свободы, меньшей коллинеарностью показателей в сравнении с перекрестной выборкой и временными рядами [Baltagi, 1995; Ратникова, Фурманов, 2014].

Эмпирические результаты

В данной работе тестируется модель Ольсона для 91 компании, представляющей развивающиеся страны Европы. Выборка состоит из компаний из Турции, Польши, России, Болгарии, Хорватии и Венгрии. В целях выявления оптимального временного периода, в котором состоятельны оценки, полученные путем тестирования модели Ольсона, регрессант модели (цена акций) взят для двух месяцев (третий, четвертый после окончания соответствующего финансового года). Изначально тестируется модель для региона, а затем в разрезе следующих стран: Польши, Турции и России.

В эконометрическом пакете Stata последовательно проведен анализ спецификации модели Ольсона в каждом исследуемом месяце с помощью обыкновенного метода наименьших квадратов (*pool*), модели с детерминированными (фиксированными) эффектами (*fe*) и модели со случайными эффектами (*re*). Далее на основе результатов эконометрических тестов и сопоставления оценок стандартных ошибок производится выбор в пользу наиболее адекватной модели.

Развивающиеся страны

На предварительном этапе тестирования проведен расчет параметров устойчивости аномальной прибыли и «другой информации» на развивающихся рынках Европы, представленный ниже.

Таблица 1

Авторегрессионные параметры устойчивости аномальной прибыли и «другой информации» для развивающихся стран Европы

Оцениваемая зависимость	Значения параметров
$\tilde{x}_{t+1}^a = \omega_0 + \omega_1 x_t^a + \tilde{\varepsilon}_{1,t+1}$	$\omega_1 = 0.68^{***}$
$\tilde{v}_{t+1} = \gamma_0 + \gamma_1 v_t + \tilde{\varepsilon}_{2,t+1}$	$\gamma_1 = 0.96^{***}$

Справочно: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Источник: составлено автором.

Полученные значения параметров ($\omega_1 = 0,68$, $\gamma_1 = 0,96$) статистически значимы и отличны от экстремальных значений — нуля и единицы. Включение указанных параметров в дальнейшие расчеты позволяет статистически адаптировать модель для рынка развивающихся стран Европы, что и определяет практическую значимость работы.

Ниже представлены таблицы и рисунки, содержащие сводную информацию о результатах тестирования модели Ольсона для развивающихся стран Европы.

Согласно данным из табл. 2, в третьем месяце статистически значимы оценки коэффициентов в модели с детерминированными эффектами.

Таблица 2

Результаты тестирования для развивающихся стран (третий месяц)

Variable	pool	fe	re
bv	0.0707	0.2529***	0.0991*
abpr	-0.3547***	0.3937***	-0.3299***
oth	0.4478	-2.4802***	0.2228
_cons	34.6948***	76.5180***	35.1978***
N	637	637	637

legend: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$

Источник: составлено автором.

Качество модели с детерминированными эффектами определяется коэффициентом детерминации (*within*), равным 0,2282 (см. рис. 1). В последней строке рис. 1 содержится результат теста Вальда: p -уровень $< 0,01$, основная гипотеза отвергается, модель с детерминированными эффектами (*fe*) подходит лучше сквозной регрессии (*pool*).

```
Fixed-effects (within) regression                Number of obs   =       637
Group variable: id                             Number of groups =        91
R-sq:                                           Obs per group:
    within = 0.2282                               min =           7
    between = 0.6814                              avg =          7.0
    overall = 0.5168                               max =           7

corr(u_i, Xb) = -0.8874                        F(3,543)        =       53.52
                                                Prob > F        =       0.0000
```

```
-----+-----
      sh |          Coef.   Std. Err.      t    P>|t|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
      bv |   .2528836   .0229616    11.01  0.000   .2077792   .297988
     abpr |   .393674   .0562797     6.99  0.000   .2831214   .5042265
      oth |  -2.480222   .2077983   -11.94  0.000  -2.888409  -2.072035
     _cons |    76.518   4.05898    18.85  0.000   68.54477   84.49123
-----+-----
     sigma_u | 420.83304
     sigma_e | 84.998705
        rho | .96080417   (fraction of variance due to u_i)
-----+-----
F test that all u_i=0: F(90, 543) = 31.68                Prob > F = 0.0000
```

Рис. 1. Модель с детерминированными эффектами (третий месяц, развивающиеся страны)
Источник: составлено автором.

В силу того, что в тесте Хаусмана, который сравнивает оценки моделей *fe* и *re*, p -уровень $< 0,01$, основная гипотеза отвергается. Это доказывает выбор в пользу модели с фиксированными эффектами (см. рис. 2).

```
----- Coefficients -----
      |          (b)          (B)          (b-B)          sqrt(diag(V_b-V_B))
      |          fe          re          Difference          S.E.
-----+-----
     bv |   .2528836   .0991376   .153746           .
     abpr |   .393674   -.3299168   .7235907           .
     oth |  -2.480222   .2227777   -2.703           .
-----+-----
Test: Ho: difference in coefficients not systematic

      chi2(3) = (b-B)' [(V_b-V_B)^(-1)] (b-B)
              =      390.13
      Prob>chi2 =      0.0000
```

Рис. 2. Тест Хаусмана (третий месяц, развивающиеся страны)
Источник: составлено автором.

Согласно данным из табл. 3, в четвертом месяце статистически значимы оценки коэффициентов в модели с детерминированными эффектами.

	---- Coefficients ----			
	(b)	(B)	(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	fe	re	Difference	S.E.
bv	.2938116	.1333639	.1604477	.
abpr	.4477912	-.4153019	.8630932	.
oth	-3.063218	.0297913	-3.093009	.

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

chi2(3) = (b-B)' [(V_b-V_B)^(-1)] (b-B)
= 749.31
Prob>chi2 = 0.0000

Рис. 4. Тест Хаусмана (четвертый месяц, развивающиеся страны)

Источник: составлено автором.

На основании проведенного анализа следует вывод о состоятельности модели Ольсона для исследуемых компаний развивающихся стран при полученных регрессионных коэффициентах. Все оценки коэффициентов при регрессорах значимы на уровне $p < 0,001$. Четвертый месяц после окончания соответствующего финансового года является оптимальным периодом при сравнении с наблюдениями, полученными за третий месяц.

Таблица 4

Параметры модели с детерминированными эффектами для развивающихся стран

Параметр	FE для 3 месяцев	FE для 4 месяцев
Std. Err. (bv)	0.0230	0.0210
Std. Err. (abpr)	0.0563	0.0514
Std. Err. (oth)	0.2078	0.1899
Std. Err. (_cons)	4.0590	3.7097
R-sq (within)	0.2282	0.3847

Источник: составлено автором.

Россия

На предварительном этапе тестирования проведен расчет параметров устойчивости аномальной прибыли и «другой информации» на рынке России, представленный ниже.

Таблица 5

Авторегрессионные параметры устойчивости аномальной прибыли и «другой информации» для рынка России

Оцениваемая зависимость	Значения параметров
$\tilde{x}_{t+1}^a = \omega_0 + \omega_1 x_t^a + \tilde{\varepsilon}_{1,t+1}$	$\omega_1 = 0.67^{***}$
$\tilde{v}_{t+1} = \gamma_0 + \gamma_1 v_t + \tilde{\varepsilon}_{2,t+1}$	$\gamma_1 = 0.96^{***}$

Справочно: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Источник: составлено автором.

Полученные значения параметров ($\omega_1 = 0,67$, $\gamma_1 = 0,96$) статистически значимы и отличны от экстремальных значений — нуля и единицы. Включение указанных параметров в дальнейшие расчеты позволяет статистически адаптировать модель для фондового рынка России.

Ниже представлена сводная информация о результатах тестирования модели Ольсона для рынка России, для которого был проведен анализ, аналогичный развивающимся рынкам Европы.

При сравнении обыкновенного метода наименьших квадратов, модели с детерминированными (фиксированными) эффектами и модели со случайными эффектами в третьем месяце статистически значимы оценки коэффициентов в модели с детерминированными эффектами.

Качество модели с детерминированными эффектами определяется коэффициентом детерминации (*within*), равным 0,7501. На основе теста Вальда основная гипотеза отвергается, т.е. модель с детерминированными эффектами подходит лучше сквозной регрессии.

Для сравнения модели с фиксированными эффектами и модели со случайными эффектами проведен тест Хаусмана. Согласно его результату, p -уровень $< 0,01$, т.е. основная гипотеза отвергается, и выбор следует сделать в пользу модели с фиксированными эффектами.

По аналогии с третьим месяцем в четвертом месяце статистически значимы оценки всех коэффициентов в модели с детерминированными эффектами.

Качество модели с детерминированными эффектами определяется коэффициентом детерминации (*within*), равным 0,8251. Основная гипотеза в тесте Вальда отвергается, модель с детерминированными эффектами подходит лучше сквозной регрессии.

Согласно результату теста Хаусмана, p -уровень $< 0,01$, т.е. основная гипотеза отвергается, и выбор следует сделать в пользу модели с фиксированными эффектами.

В обоих случаях состоятельны оценки модели с детерминированными эффектами. Для выбора наилучшей модели в табл. 6 сопоставляются оценки стандартных ошибок и коэффициенты детерминации.

Таблица 6

Параметры модели с детерминированными эффектами для рынка России

Параметр	FE для 3 месяцев	FE для 4 месяцев
Std. Err. (bv)	0.0164	0.0169
Std. Err. (abpr)	0.0400	0.0413
Std. Err. (oth)	0.1481	0.1529
Std. Err. (_cons)	8.3478	8.6202
R-sq (within)	0.7501	0.8251

Источник: составлено автором.

На основании проведенного анализа следует вывод о состоятельности модели Ольсона для исследуемых компаний на рынке России при полученных регрессионных коэффициентах. Оценки стандартных ошибок при коэффициентах меньше в случае анализа данных в третьем месяце после окончания финансового года. Оценки коэффициентов при балансовой стоимости собственного капитала (0,27), аномальной прибыли (0,43) и параметре «другой информации» (2,69) значимы на уровне $p < 0,001$.

Турция

На предварительном этапе тестирования проведен расчет параметров устойчивости аномальной прибыли и «другой информации» на рынке Турции, представленный ниже.

Полученные значения параметров ($\omega_1 = 0,72$, $\gamma_1 = 0,86$) статистически значимы и отличны от экстремальных значений — нуля и единицы. Включение указанных параметров в дальнейшие расчеты позволяет статистически откалибровать модель для рынка Турции.

Ниже содержится сводная информация о результатах тестирования модели Ольсона для рынка Турции, для которого был проведен анализ, аналогичный развивающимся рынкам Европы.

Таблица 7

Авторегрессионные параметры устойчивости аномальной прибыли и «другой информации» для рынка Турции

Оцениваемая зависимость	Значения параметров
$\tilde{x}_{t+1}^a = \omega_0 + \omega_1 x_t^a + \tilde{\epsilon}_{1,t+1}$	$\omega_1 = 0.72^{***}$
$\tilde{v}_{t+1} = \gamma_0 + \gamma_1 v_t + \tilde{\epsilon}_{2,t+1}$	$\gamma_1 = 0.86^{***}$

Справочно: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Источник: составлено автором.

Согласно данным, в третьем месяце наблюдается разнородная статистическая значимость оценок коэффициентов использованных моделей. Качество модели с детерминированными эффектами определяется коэффициентом детерминации (*within*), равным 0,1243. Согласно тесту Вальда, основная гипотеза отвергается, т.е. модель с детерминированными эффектами подходит лучше сквозной регрессии.

Для сравнения модели с фиксированными эффектами и модели со случайными эффектами проведен тест Хаусмана: выбор следует сделать в пользу модели с фиксированными эффектами.

При сравнении обыкновенного метода наименьших квадратов, модели с детерминированными (фиксированными) эффектами и модели со слу-

чайными эффектами в четвертом месяце статистически значимы оценки всех коэффициентов в модели с детерминированными эффектами.

Качество модели с детерминированными эффектами определяется коэффициентом детерминации (*within*), равным 0,0812. Как и в предыдущем случае, модель с детерминированными эффектами подходит лучше сквозной регрессии. Тест Хаусмана подтвердил выбор в пользу модели с фиксированными эффектами.

В обоих случаях состоятельны оценки модели с детерминированными эффектами. Для выбора наилучшей модели в табл. 8 сопоставляются оценки стандартных ошибок и коэффициенты детерминации.

На основании проведенного анализа следует вывод о слабой состоятельности модели Ольсона для исследуемых компаний на рынке Турции. Оценки стандартных ошибок при коэффициентах меньше в случае анализа данных в третьем месяце после окончания финансового года.

Таблица 8

Параметры модели с детерминированными эффектами для рынка Турции

Параметр	FE для 3 месяцев	FE для 4 месяцев
Std. Err. (bv)	0.2956	0.3073
Std. Err. (abpr)	0.8446	0.8783
Std. Err. (oth)	1.2844	1.3356
Std. Err. (_cons)	0.6627	0.6891
R-sq (within)	0.1243	0.0812

Источник: составлено автором.

Оценки коэффициентов при балансовой стоимости чистых активов и аномальной прибыли незначимы, при параметре «другой информации» (2,95) значимы на уровне $p < 0,05$.

Польша

На предварительном этапе тестирования проведен расчет параметров устойчивости аномальной прибыли и «другой информации» на рынке Польши, представленный ниже.

Таблица 9

Авторегрессионные параметры устойчивости аномальной прибыли и «другой информации» для рынка Польши

Оцениваемая зависимость	Значения параметров
$\tilde{x}_{t+1}^a = \omega_0 + \omega_1 x_t^a + \tilde{\epsilon}_{1,t+1}$	$\omega_1 = 0.89***$
$\tilde{v}_{t+1} = \gamma_0 + \gamma_1 v_t + \tilde{\epsilon}_{2,t+1}$	$\gamma_1 = 0.95***$

Справочно: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Источник: составлено автором.

Полученные значения параметров ($\omega_1 = 0,89$, $\gamma_1 = 0,95$) статистически значимы и отличны от экстремальных значений — нуля и единицы. Включение указанных параметров в дальнейшие расчеты позволяет статистически адаптировать модель для рынка Польши.

Ниже представлена сводная информация о результатах тестирования модели Ольсона для рынка Польши, для которого был проведен анализ, аналогичный развивающимся рынкам Европы.

Согласно данным анализа, в третьем месяце статистически значимы оценки коэффициентов с помощью обыкновенного метода наименьших квадратов, модели с детерминированными (фиксированными) эффектами и модели со случайными эффектами.

Качество модели с детерминированными эффектами определяется коэффициентом детерминации (*within*), равным 0,8480. По результатам теста Вальда: р-уровень $< 0,01$, основная гипотеза отвергается, модель с детерминированными эффектами подходит лучше сквозной регрессии.

Для сравнения модели с фиксированными эффектами и модели со случайными эффектами проведен тест Хаусмана. Согласно его результату, р-уровень $< 0,01$, т.е. основная гипотеза отвергается, и выбор следует сделать в пользу модели с фиксированными эффектами.

В свою очередь, в четвертом месяце статистически значимы оценки всех коэффициентов только в модели с детерминированными эффектами.

Качество модели с детерминированными эффектами определяется коэффициентом детерминации (*within*), равным 0,8243. Тест Вальда показал, что модель с детерминированными эффектами (*fe*) подходит лучше сквозной регрессии (*pool*).

Согласно результату теста Хаусмана, р-уровень $< 0,01$, т.е. основная гипотеза отвергается, и выбор следует сделать в пользу модели с фиксированными эффектами. В обоих случаях состоятельны оценки модели с детерминированными эффектами.

Для выбора наилучшей модели в табл. 10 сопоставляются оценки стандартных ошибок и коэффициенты детерминации.

Таблица 10

Параметры модели с детерминированными эффектами для рынка Польши

Параметр	FE для 3 месяцев	FE для 4 месяцев
Std. Err. (bv)	0.4979	0.4747
Std. Err. (abpr)	2.3042	2.1971
Std. Err. (oth)	3.1286	2.9832
Std. Err. (_cons)	10.4525	9.9669
R-sq (within)	0.8480	0.8243

Источник: составлено автором.

На основании проведенного анализа следует вывод о состоятельности модели Ольсона для исследуемых компаний на рынке Польши при полученных регрессионных коэффициентах. Оценки стандартных ошибок при коэффициентах меньше в случае анализа данных в четвертом месяце после окончания финансового года. Оценки коэффициентов при балансовой стоимости собственного капитала (5,79) и параметре «другой информации» (4,87) значимы на уровне $p < 0,001$, при аномальной прибыли (23,44) — на уровне $p < 0,05$.

Заключение

На практике применяется множество способов для оценки стоимости компаний, в числе которых относительно новой и имеющей широкий географический охват является модель, которая была предложена в 1995 г. Джеймсом Ольсоном. Модель ставит во главу угла отражаемые в финансовой отчетности показатели деятельности компаний.

Целью данного исследования являлось проведение сравнительного анализа способности модели Ольсона оценить стоимость компаний на развивающихся рынках Европы. Для достижения данной цели были поставлены соответствующие задачи, которые выполнены в ходе исследования.

Эмпирические результаты демонстрируют состоятельность модели Ольсона для региона развивающихся стран Европы: в модели с детерминированными эффектами коэффициент детерминации составляет 38,47%, все оценки коэффициентов при регрессорах значимы на уровне $p < 0,001$. На рынке Польши в модели с фиксированными эффектами коэффициент детерминации равен 82,43%. Оценки коэффициентов при балансовой стоимости чистых активов и параметре «другой информации» значимы на уровне $p < 0,001$, при аномальной прибыли — на уровне $p < 0,05$. Для турецких компаний модель Ольсона продемонстрировала слабую состоятельность, оценка при параметре «другой информации» значима на уровне $p < 0,05$. В то же время на данных фондового рынка России модель с детерминированными эффектами коэффициент детерминации составляет 75,01%, все оценки коэффициентов при регрессорах значимы на уровне $p < 0,001$.

Динамика котировок акций сонаправлена изменению балансовой стоимости собственного капитала во всех случаях и противоположно направлена динамике аномальной прибыли (в Польше) и параметру «другой информации» (в России). Полученные результаты модели сопоставимы со статьями, объектами в которых выступают развивающиеся рынки стран Латинской Америки и Азии.

Ввиду того, что исследование является первым, которое следовало оригинальной методологии Ольсона в регионе развивающихся европейских стран, имеется пространство для дальнейшего расширения географических

рамок и увеличения объясняющей силы модели. В качестве рекомендаций для будущих исследований данной тематики стоит выделить увеличение числа анализируемых компаний и периодов, за которые будут доступны финансовые отчетности, поиск альтернативных источников для вычисления параметра «другой информации».

Список литературы

1. *Ратникова Т.А., Фурманов К.К.* Анализ панельных данных и данных о длительности состояний. — М.: Изд. дом ВШЭ, 2014.
2. *Alfraih M.* The role of audit quality in firm valuation: evidence from an emerging capital market with a joint audit requirement // *International Journal of Law and Management*. — 2016. — Vol. 58 (5). — P. 575–598.
3. *Al-Hares O., Abughazaleh N., Haddad A.* The effect of “other information” on equity valuation: Kuwait evidence // *Journal of Applied Business Research*. — 2011. — Vol. 27. — No. 6. — P. 57–70.
4. *Baltagi B.* *Econometric analysis of panel data*. — N.Y.: John Wiley & Sons, 1995.
5. *Dechow P., Hutton A., Sloan R.* An empirical assessment of the residual income valuation model // *Journal of Accounting and Economics*. — 1999. — Vol. 26. — Issues 1–3. — P. 1–34.
6. *Durán-Vázquez R., Lorenzo-Valdés A., Castillo-Ramírez C.* Effectiveness of corporate finance valuation methods: Piotroski score in an Ohlson model: the case of Mexico // *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*. — 2014. — No. 19. — P. 104–107.
7. International Monetary Fund. 2018. *World Economic Outlook: Cyclical Upswing, Structural Change*. — Washington, DC, April.
8. *Martínez P., Prior D., Rialp J.* The price of stocks in Latin American financial markets: an empirical application of the Ohlson model // *International Journal of Business and Finance Research*. — 2012. — Vol. 6 (4). — P. 73–85.
9. *Ohlson J.* Earnings, book values and dividends in equity valuation // *Contemporary Accounting Research*. — 1995. — Vol. 11 (2). — P. 661–687.
10. *Ohlson J.* Earnings, book values, and dividends in equity valuation: an empirical perspective // *Contemporary Accounting Research*. — 2001. — Vol. 18 (1). — P. 107–120.
11. *Ota K.* A Test of the Ohlson (1995) Model: Empirical Evidence from Japan // *International Journal of Accounting*. — 2002. — No. 37. — P. 157–182.
12. *Özer G., Çam I.* The Role of Human Capital in Firm Valuation: An Application on BIST // *Procedia — Social and Behavioral Sciences*. — 2016. — No. 235. — P. 168–177.
13. *Rehman I. U., Shahzad F.* The Economic Consequences of Mandatory IFRS Reporting: Emerging Market Perspective // *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*. — 2014. — Vol. 25 (4). — P. 401–409.
14. *Temiz H., Güleç Ö. F.* Mandatory adoption of IFRS in emerging markets: the case of Turkey // *Accounting and Management Information Systems*. — 2017. — Vol. 16 (4). — P. 560–580.
15. *Wang T., Zhang T.* The roles of accounting data in equity valuation: evidence from China // *China Finance Review International*. — 2015. — Vol. 5 (1). — P. 69–87.

16. *Zhang X.* Value relevance of historical information and forecast information in China: empirical evidence based on the Ohlson and Feltham–Ohlson models // *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*. — 2016. — Vol. 20 (3). — P. 14–27.
17. *Zulu M., de Klerk M., Oberholster J.* A comparison of the value relevance of interim and annual financial statements // *South African Journal of Economic and Management Sciences*. — 2017. — Vol. 20 (1). — P. 1–11.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Ratnikova T.A., Furmanov K. K.* Analiz panel'nyh dannyh i dannyh o dlitel'nosti sostoyanij. — M.: Izd. dom VShE, 2014.

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

Е. А. Тесленко¹

НИУ «Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

ВЛИЯНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА АКТИВИЗАЦИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье рассмотрены методологические вопросы по формированию учетной политики для инновационно активных предприятий. По мнению автора, с учетом специфики деятельности таких организаций наиболее результативно применение эффективной учетной политики, которая имеет свойства воздействовать без дополнительных затрат на финансовые показатели и выступать одним из инструментов управления инновационными процессами. В дополнение к оценке данных бухгалтерского учета продуктивно применение системы информационных показателей, демонстрирующих измерение процессов, которые имеют первостепенное значение для компаний. Цель работы состоит в исследовании процесса оценки инновационной активности предприятий РФ с помощью усовершенствованной системы показателей и анализа влияния на них элементов учетной политики. Усовершенствованная система показателей определяется как совокупность финансовых индикаторов, характеризующих инновационную деятельность и выступающих дополнительной информационной базой для формирования учетной политики на предприятии. В статье обоснованы преимущества элементов учетной политики по направлениям учета с целью привлечения собственных или заемных средств, для повышения инновационной активности предприятий. Полученные результаты дают возможность комплексно проанализировать инновационную активность и объем инновационной деятельности организации, оценить ее инновационный потенциал и способствовать формированию учетной политики, влияющей на эффективность инновационных процессов.

Ключевые слова: учетная политика, инновационно активное предприятие, финансовые показатели, инновационная активность, элементы учетной политики.

Цитировать статью: Тесленко Е. А. Влияние учетной политики на активизацию инновационных процессов // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 5. — С. 116–137.

¹ Тесленко Евгения Анатольевна, аспирант Департамента статистики и анализа данных НИУ Высшая школа экономики; e-mail: eteslenko@hse.ru

E. A. Teslenko

NRU Higher School of Economics (Moscow, Russia)

THE IMPACT OF ACCOUNTING POLICIES ON THE EFFICIENCY OF INNOVATION PROCESSES

The article discusses the methodological issues related to the formation of accounting policies for innovation active enterprises. The aim of the work is to study the process of assessing the innovation activity of enterprises in Russia using an improved system of indicators and analyzing the impact of accounting policies on them. An improved system of indicators is defined as a set of financial indicators characterizing innovation activity and serving as an additional database for the formation of accounting policies in an enterprise. The article substantiates the benefits of accounting policies elements in accounting areas in order to attract their own or leveraged funds to increase the innovative activity of enterprises. The improved system of indicators of innovatively active enterprises in Russia makes it possible to comprehensively analyze the innovative activity and the scope of innovative activities of an organization, to evaluate its innovative potential and contribute to the formation of accounting policies that enhance the efficiency of innovation processes.

Key words: accounting policies, innovatively active enterprise, financial indicators, innovative activity, elements of accounting policies.

To cite this document: *Teslenko E. A.* (2019). The impact of accounting policies on the efficiency of innovation processes. *Moscow University Economic Bulletin*, (5), 116–137.

Современный путь экономического роста направлен на ведение инновационной деятельности, основанной на результативном применении накопленных междисциплинарных знаний для использования в практической сфере и внедрения на рынок новых или усовершенствованных продуктов и технологических процессов.

В нашей стране вопросы инноваций имеют приоритетное значение и входят в число национальных целей развития Российской Федерации, определенных Указом Президента РФ [Указ Президента РФ № 204, 2018]. Поставлена цель ускорить технологическое развитие в России и к 2024 г., увеличить до 50% удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации. Было отмечено, что в 2016 г. удельный вес таких организаций составил 7,3% их общего числа, что указывает на недостаточное ускорение инновационного развития российской экономики.

В ключевые действия, направленные на достижение национальной цели по «вхождению Российской Федерации в число пяти крупнейших экономик мира», включено создание конкурентоспособной на мировом

рынке продукции. Решение задачи предлагается достигать «через кооперацию организаций реального сектора экономики с научными и образовательными организациями и реализацию проектов полного инновационного цикла».

На достижение указанных целей направлена государственная программа РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» [Постановление Правительства РФ № 316, 2019], при этом Правительство РФ обозначило «ожидаемые результаты реализации подпрограммы 5 «Стимулирование инноваций»:

- повышение инновационной активности субъектов экономической деятельности;
- появление и развитие новых рынков, продуктов и технологий;
- обеспечение технологической модернизации ключевых секторов, определяющих роль и место России в мировой экономике;
- повышение интеграции России в глобальную инновационную систему».

Такие ключевые программы и проекты Правительства РФ будут способствовать расширению масштабов инновационной активности организаций. Для управления, контроля, развития таких предприятий актуальной является разработка методов учета и оценки их деятельности.

Цель данной работы состоит в исследовании процесса оценки инновационной активности предприятий РФ с помощью усовершенствованной системы показателей и анализа влияния на них элементов учетной политики.

Для достижения цели исследования решаются следующие задачи:

1. Проанализировать законодательные и научные источники и конкретизировать основные определения в сферах инновационной деятельности и учетной политики для инновационно активных предприятий РФ;
2. Сформировать основные экономические цели, задачи предприятий с концепцией активизации инноваций и определить направления учета и мероприятия по их достижению;
3. Разработать показатели оценки инновационной активности предприятий с определением источников информации и проанализировать влияние на них элементов учетной политики.

Структура работы состоит из трех частей: первая исследует методические подходы к оценке инновационной деятельности и формированию учетной политики предприятий РФ, вторая анализирует влияние учетной политики на показатели оценки инновационно активных предприятий РФ, третья рассматривает конкретные примеры влияния элементов учетной политики на активизацию инновационных процессов. В работу входят заключение и список литературы.

Методические подходы к оценке инновационной деятельности и формированию учетной политики предприятий. На основании Федеральной службы государственной статистики РФ инновационно активными названы те предприятия, которые имели в отчетном году затраты на инновации. К одному из основных принципов таких организаций относится «комплексность в исследовании инновационного процесса, предполагающая охват всех его звеньев: проведение научных исследований и разработок, внедрение нововведений в практику, выход продукции на рынки сбыта, получение экономического эффекта».

Предприятия реализуют инновации через инновационную деятельность, создание которой включает следующие стадии: исследование и разработка; освоение; серийное и массовое производство; потребление [Мясникович, 2004]. Перечисленные стадии инновационной деятельности перекликаются со звеньями инновационного процесса, что позволяет отождествлять эти понятия.

По мнению автора, инновационно активным можно назвать предприятие, реализующее непрерывные инновационные процессы.

Для прогрессивной деятельности инновационно активного предприятия необходимы действенные механизмы управления инновациями, включающие в себя методы управленческих воздействий, выбор направления финансовых стратегий, способы аналитической оценки результативности инновационных процессов и другие схемы. «Эффективность их реализации возможна при соответствующей информационной базе, генерируемой в системе бухгалтерского учета» [Панова, 2016].

В дополнение к оценке данных бухгалтерского учета продуктивно применение системы информационных показателей, демонстрирующих изменение процессов, которые имеют первостепенное значение для компании [Каплан, Нортон, 2009]. Предприятия, использующие систему показателей, владеют более качественной информацией для выбора направлений процессов управления и принятия решений.

В ранее опубликованных трудах [Гужов, 2014; Волков, 2017; Дедух, 2013] рассматриваются методические подходы к анализу инноваций и разработке системы показателей для оценки инновационной деятельности. Инновационная активность — постоянно изменяющаяся характеристика, которую не всегда удается оценить через традиционные экономические и финансовые показатели, образующие общепринятые системы показателей. В представленной работе автор усовершенствует систему показателей для оценки инновационной активности предприятий РФ и определяет ее как совокупность финансовых индикаторов, характеризующих инновационную деятельность и выступающих дополнительной информационной базой для формирования учетной политики на предприятии.

Учетная политика является основным документом в компании для определения способов ведения бухгалтерского учета. Этот термин в Российской Федерации впервые был закреплен в «Положении о бухгалтерском учете и отчетности в РФ» в 1992 г. и «широкое применение получил после выхода первого стандарта по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» ПБУ 1/94» [Методические рекомендации...].

Ряд ученых [Дедух 2013; Бакаев, Шнейдман, 2015] интерпретировали учетную политику как действенный инструмент управления финансовыми результатами предприятия и в своих работах отражали тематику по определению методологии ведения учета.

В современных условиях при составлении учетной политики необходимо признавать значимость стратегий предприятия, которые сейчас ориентированы не только на перспективы по увеличению производства, объема продаж, но и на сохранение финансовой устойчивости предприятия в условиях изменчивой внешней среды; поиски новых возможностей для продуктивного взаимодействия с ней. В состав исследовательских работ [Баранов, Залышкина, 2007; Бернстайн, 2003; Боровкина 2004; Буйвис, 2010; Соколов, Пятов, 2007] входит анализ взаимосвязи систематизированных элементов учетной политики и величины выручки, себестоимости, доходов и расходов, статей отчетности и т.д.

Учетную политику автор устанавливает как регламентирующий документ по определению приемов ведения учета, в соответствии с планами развития и тактикой сохранения финансовой устойчивости предприятия, в рамках действующего законодательства.

В случаях, когда методика ведения учета формируется для целей минимизации нестыковок в налоговом и бухгалтерском учете, снижения трудозатрат работников бухгалтерии в процессе получения достоверных учетных данных, аудиторского контроля и т.д., характеризует отношение организаций к разработке учетной политики как к незначительному, формальному документу, требуемому законодательством. Первостепенным считается наличие такого документа, а не его содержание. При таком подходе учетную политику можно назвать неэффективной, так как нельзя получить максимальной отдачи от функционирования системы учета.

Учитывая специфику принципов управления инновационными процессами, к которым относятся принципы гибкости, учета фактора времени, комплексности, учета неопределенности инновационных работ, учета их творческого характера [Наринбоева, Расулова, 2016], актуально разрабатывать «учетную политику, способную воздействовать без дополнительных затрат на себестоимость продукции, величину прибыли, сумму налоговых платежей и т.д.» [Баранов, Залышкина, 2006]. В таком случае учетную политику возможно квалифицировать как эффективную и рас-

смагивать как один из инструментов управления инновационными процессами на предприятии с влиянием на:

- виды планирования и формы финансирования;
- длительность инновационных циклов;
- экономическое и информационное единство на всех стадиях и этапах инновационного процесса;
- создание финансовых резервов;
- методы оценки инновационных процессов.

Анализ влияния учетной политики на показатели оценки инновационно активных предприятий РФ. Разработка, внедрение, производство инноваций для повышения их активизации в общей деятельности предприятия — высокочрезвычайно затратный процесс экономического аспекта. Непрерывность потока новшеств не может быть получена в одной структуре предприятия, и кроме этого, для успеха ее реализации требуется получение информации при взаимодействии нескольких учетных систем (бухгалтерского, статистического, управленческого учетов и т.д.).

Исследовательский процесс включил в себя шесть этапов.

1-й этап: формирование основных экономических целей инновационно активных предприятий РФ.

Методологической базой в области понятийного аппарата инновационных процессов, их измерения и анализа является «Руководство Осло». «Данное руководство является основным методологическим документом Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в области инноваций как для стран, непосредственно участвующих в деятельности ОЭСР, так и ряда стран, не являющихся пока членами этой организации». В соответствии с данными стандартами автором сформированы цели с концепцией активизации инновационной деятельности:

1. Производить и реализовывать новые виды продукции и инновационные процессы, замещать товары, теряющие спрос;
2. Использовать новые виды сырья, повышать качество товаров и услуг, гибкость и потенциал производства;
3. Снижать себестоимость инновационных процессов, сокращать издержки и временной период производства;
4. Поддерживать и увеличивать доли рынка как внутри страны, так и за рубежом.

2-й этап: постановка финансовых задач, способствующих достижению экономических целей инновационно активных предприятий РФ.

Скоординированное управление финансами является наиболее важной составляющей для достижения экономических целей предприятия путем обеспечения, формирования и использования финансовых ресурсов, регулирования финансовых потоков организации. Соответственно, были разработаны следующие задачи:

1. Формировать достаточный объем финансовых ресурсов для повышения активности инновационных предприятий;
2. Максимизировать прибыль для развития процессов инновационной деятельности;
3. Эффективно использовать финансовые ресурсы инновационно активных предприятий;
4. Уменьшать инновационные затраты через оптимизацию финансовых оборотов;
5. Увеличивать объем выпуска конкурентоспособной инновационной продукции.

3-й этап: усовершенствование системы показателей для оценки инновационной активности организаций РФ.

В анализе деятельности инновационно активных предприятий ключевое место занимает анализ инновационной активности, под которой понимается экономическая деятельность предприятий, направленная на функционирование процессов инноваций.

В предлагаемой системе показателей основополагающими индикаторами оценки инновационной активности выступают деловая активность и финансовая устойчивость предприятия (табл. 1). Выделенные оценки отражают инновации в общем объеме хозяйственной деятельности организации для получения совокупной картины финансово-экономического положения предприятия.

Оценка деловой активности представлена абсолютными (выручка, себестоимость, прибыль (убыток) и т.д.) и относительными (рентабельность, окупаемость, доля инноваций) показателями. Устойчивость финансового состояния инновационно активных предприятий достигается при хорошем качестве активов, достаточности собственного капитала, стабильности получения прибыли от инноваций, наличии денежных потоков, обеспечивающих внедрение инноваций.

Эффективность инновационной активности возможно измерять путем сопоставления полученных значений и эталонных, плановых, прошлых периодов, среднеотраслевых значений, также в виде сравнения с другими участниками и сегментами рынка, продуктами и процессами. Это позволяет комплексно проанализировать инновационную работу предприятия, оценить ее потенциал и результативность, а также определить направления дальнейшего развития.

Информационными источниками выступают показатели существующей статистической, бухгалтерской (финансовой) отчетности, данные счетов бухгалтерского учета. При этом, учитывая основную сложность в выделении доли хозяйственных операций инновационной деятельности в общем производственном объеме, предлагается отражение инновационных процессов с выделением на счетах бухгалтерского учета отдельного субсчета «Инновации».

Система показателей оценки инновационной активности предприятий

Наименование показателя (код)	Описание расчета коэффициента	Источники определения показателей (счета бухгалтерского учета и формы статистической отчетности)
Оценка деловой активности:		
Стоимость отгруженной инновационной продукции собственного производства (П1)		Форма № 4-инновация – раздел 3. Сумма строк графы 3: 302, 306, 309
Коэффициент инновационности продаваемой продукции (К2)	(Стоимость отгруженной инновационной продукции собственного производства / Стоимость отгруженной продукции собственного производства) *100%	Форма № 4-инновация – раздел 3. Сумма строк графы 3: 302, 306, 309; раздел 3. Сумма строк графы 3: 301, 305, 308
Коэффициент инновационности продаваемой продукции на экспорт (К3).	(Стоимость отгруженной инновационной продукции за пределы РФ / Стоимость отгруженной продукции собственного производства) *100%	Форма № 4-инновация – раздел 3. Сумма строк графы 4: 302, 306, 309; раздел 3. Сумма строк графы 3: 301, 305, 308
Затраты на инновации (П4)		Форма № 4-инновация – строка 503 графы 3
Окупаемость затрат от продажи инноваций (К5)	Затраты на инновации / Стоимость отгруженной инновационной продукции собственного производства	Форма № 4-инновация – строка 503 графы 3; раздел 3. Сумма строк графы 3: 302, 306, 309
Коэффициент инновационности производства (К6)	(Затраты на инновации / Общая сумма издержек производства) *100%	Форма № 4-инновация – строка 503 графы 3; «Основное производство» (счет 20), «Полуфабрикаты собственного производства» (счет 21), «Вспомогательное производство» (счет 23), «Общепроизводственные расходы» (счет 25), «Общехозяйственные расходы» (счет 26), «Прочие доходы и расходы» (счет 91)

Наименование показателя (код)	Описание расчета коэффициента	Источники определения показателей (счета бухгалтерского учета и формы статистической отчетности)
Затраты на собственные научные исследования и разработки (П7)		Форма № 2-наука — раздел П1. Строка 502
Доля затрат на собственные научно-исследовательские разработки в общем объеме затрат на научные исследования (К8)	(Затраты на собственные научные исследования и разработки / Общие затраты на научные исследования и разработки.) * 100%	Форма № 2-наука — раздел П1. Строка 502; строка 501
Прибыль от инновационной деятельности (П9)		«Прибыль и убытки» (счет 99.1 субсчет 3-го уровня «Инновации»)
Рентабельность инновационной деятельности (К10)	(Прибыль от инновационной деятельности / Затраты на инновации) * 100%	«Прибыль и убытки» (счет 99.1 субсчет 3-го уровня «Инновации»); Форма № 4-инновация — строка 503 графы 3
Оценка финансовой устойчивости:		
Объем инновационных ресурсов (П11)		«Основные средства» (счет 01), «Доходные вложения в материальные ценности» (счет 03), «Нематериальные активы» (счет 04), «Оборудование к установке» (счет 07), «Вложения во внеоборотные активы» (счет 08), «Материалы» (счет 10)
Стоимость объектов интеллектуальной собственности, учитываемых в составе основных средств (П12)		Форма № 4-инновация — справка 3. Строка 914

Наименование показателя (код)	Описание расчета коэффициента	Источники определения показателей (счета бухгалтерского учета и формы статистической отчетности)
Степень инновационности ресурсов (К13)	$(\text{Стоимость инновационных ресурсов} / \text{Стоимость всех ресурсов}) * 100\%$	«Основные средства» (счет 01), «Доходные вложения в материальные ценности» (счет 03), «Нематериальные активы» (счет 04), «Оборудование к установке» (счет 07), «Вложения во внеоборотные активы» (счет 08), «Материалы» (счет 10), с использованием субсчета «Инновации»
Уровень наукоемкости ресурсов (К14)	$(\text{Стоимость НМА} / \text{Стоимость всех активов}) * 100\%$	«Нематериальные активы»; раздел I; «Внеоборотные активы»
Доля прибыли от инновационной деятельности в общем объеме прибыли (К15)	$(\text{Прибыль от инновационной деятельности} / \text{Общий объем прибыли}) * 100\%$	«Прибыль и убытки» (счет 99.1 субсчет 3-го уровня «Инновации»); «Прибыль и убытки» (счет 99)
Коэффициент финансирования инновационных затрат из собственных средств организации (К16)	$(\text{Стоимость затрат на технологические инновации из собственных средств организации} / \text{Объем затрат на технологические инновации}) * 100\%$	Форма № 4-инновация — строка 517; строка 504
Коэффициент финансирования инновационных затрат из внешних источников финансирования (К17)	$(\text{Стоимость затрат на технологические инновации за счет внешних источников финансирования} / \text{Объем затрат на технологические инновации}) * 100\%$	Форма № 4-инновация — Сумма строк: 518, 519, 520, 521, 523; Строка 504
Объем инновационных ресурсов (П11)		«Основные средства» (счет 01), «Доходные вложения в материальные ценности» (счет 03), «Нематериальные активы» (счет 04), «Оборудование к установке» (счет 07), «Вложения во внеоборотные активы» (счет 08), «Материалы» (счет 10)

4-й этап: выбор направлений учета для активизации инновационной деятельности на предприятиях РФ.

Для развития инновационной деятельности необходимо ее достаточное финансирование, недостаток которого приводит к снижению объемов инноваций и отсутствию возможностей их реализации на постоянной основе. Определение направлений учета основано на увеличении инновационной активности предприятия через процесс привлечения дополнительных источников финансирования — как собственных, так и заемных. Вследствие чего выбраны два направления учетной политики: 1) на максимизацию прибыли, подготовку финансовых показателей, позиционирующих потенциальную выгоду, для инвестиционных вложений в предприятие (направление на увеличение инвестиционной привлекательности предприятия); 2) на оптимизацию налогооблагаемой базы, высвобождение дополнительных финансовых ресурсов, что обеспечивает их рациональное использование (направление на рационализацию финансовых ресурсов предприятия).

5-й этап: разработка учетных мероприятий для решения поставленных целей и финансовых задач инновационно активных предприятий РФ.

К учетным мероприятиям относится формирование учетной политики организации, включающее в себя изучение особенностей бизнеса, действующего законодательства, проведение экономических расчетов и финансового анализа для принятия решений. Сложность структуры инновационно активных предприятий, их динамика, высокая степень неустойчивости приводят к необходимости постоянного совершенствования качества системы аналитического учета процессов и видов инноваций, учета доходов, расходов, формирования себестоимости, получения финансовых результатов и т.д. В данной работе разработана таблица с элементами учетной политики (табл. 2), отражающая их влияние на показатели оценки инновационной активности предприятия (табл. 1) и на выбор применения в зависимости от направления функционирования учетной системы.

6-й этап: определение объектов влияния учетной политики на финансовый результат инновационно активных предприятий.

Проведенный анализ позволил систематизировать элементы учетной политики, выделив следующие объекты влияния:

1. Выручка, себестоимость, учет доходов и расходов, статьи отчетности;
2. Финансовые показатели определения деловой активности и финансовой устойчивости инновационно активного предприятия;
3. Направление учетной системы на увеличение инвестиционной привлекательности и на рационализацию финансовых ресурсов.

Влияние элементов учетной политики, на показатели инновационной активности предприятия

№	Элемент учетной политики		Влияние элементов на показатели оценки инновационной активности предприятия		Применение элементов по направлениям учета	
	Переоценка основных средств	Дооценка	увеличение	уменьшение	увеличение инвестиционной привлекательности организации	рационализация финансовых ресурсов организации
1		Уценка	П9; К10; К16	П11; П12; П4; К5; П7; К17	П9; К10; К16	Преимущества: — увеличение стоимости инновационных ресурсов; — рост добавочного капитала; — определение реальной стоимости инновационных ресурсов на рынке
			Преимущества: — снижение затрат в составе себестоимости; — увеличение прибыли; — снижение налоговой нагрузки (налог на имущество)			
2	Применение ускоренных методов амортизации для основных средств		П4; К5; П7; К16	П9; К10; П11; П12; К17		Преимущества: — для покрытия собственных расходов в повышенном режиме при быстром списании основных средств; — снижение налоговой нагрузки, что в дальнейшем сказывается на размере прибыли

№	Элемент учетной политики	Влияние элементов на показатели оценки инновационной активности предприятия		Применение элементов по направлениям учета	
		увеличение	уменьшение	увеличение инвестиционной привлекательности организации	рационализация финансовых ресурсов организации
3	Списание основных средств, стоимостью менее 40 000	П4; К5; П7 К16	П9; К10; П11; П12; К17		Преимущества: — снижение налоговой нагрузки, что в дальнейшем сказывается на размере прибыли
4	Учет ремонта основных средств	П4; К5; П7; К16	П9; К10; П11; К17		Преимущества: — снижение налогооблагаемой базы
	Расходы будущих периодов	П9; К10; П11; К17	П4; К5; П7; К16	Преимущества: — равномерное распределение затрат на себестоимость инновационной продукции; — отражение стабильного дохода	
5	Начисление амортизации НА способом уменьшаемого остатка	П9; К10	П11		Преимущества: — для покрытия собственных расходов в повышенном режиме при быстром списании НА; — снижение налогооблагаемой базы
6	Дооценка нематериальных активов (только для коммерческих организаций)	П11		Преимущества: — увеличение стоимости инновационных ресурсов; — рост добавочного капитала; — определение реальной стоимости инновационных ресурсов на рынке	

Продолжение табл. 2

№	Элемент учетной политики	Влияние элементов на показатели оценки инновационной активности предприятия		Применение элементов по направлениям учета	рационализация финансовых ресурсов организации
		увеличение	уменьшение		
7	Принятие ТЗР к учету путем отнесения на отдельный субсчет к счету «Материалы»	П11		Преимущества: — увеличение стоимости инновационных ресурсов	
8	Применение упрощенных вариантов по распределению ТЗР	П4; К5; П7; К14; К16	П9; К10; П11; К17		Преимущества: — снижение налогооблагаемой базы
9	Выбор оценки списываемых материально-производственных запасов методом ФИФО в условиях роста или падения цен на приобретаемые материалы. Для налогового учета в случае неприменения ФИФО применять ЛИФО	П9; К10; П11; К17	П4; К5; П7; К16	Преимущества: — снижение себестоимости приобретенной продукции; — увеличение стоимости инновационных ресурсов; — увеличение прибыли	
		Падение цен	П9; К10; П11; К17		Преимущества: — снижение налогооблагаемой базы.
10	Сроки списания затрат на НИОКР	П9; К10; П11; К17	П4; К5; П7; К16	Преимущества: — увеличение стоимости инновационных ресурсов; — увеличение прибыли	
		Максим.	П9; К10; П11; К17		Преимущества: — снижение налогооблагаемой базы
		П4; К5; П7; К16	П9; К10; П11; К17		Преимущества: — снижение налогооблагаемой базы

№	Элемент учетной политики		Влияние элементов на показатели оценки инновационной активности предприятия		Применение элементов по направлениям учета	
	Определение учетной величины	Покупным ценам (для орг. с «упрощенным» способом ведения бухучета)	увеличение	уменьшение	увеличение инвестиционной привлекательности организации	рационализация финансовых ресурсов организации
11	Определение учетной величины материально-производственных запасов	По факт. себестоимости приобретения	П4; К5; П7; К16	П9; К10; П11; К17		Преимущества: - снижение себестоимости материально-производственных запасов — снижение налогооблагаемой базы
12	Выбор способа списания условно-постоянных расходов (УПР).	Включение УПР в себестоимость	П9; К10; П11; К17	П4; К5; П7 К16	Преимущества: - увеличение стоимости инновационных ресурсов; - увеличение прибыли	
13	Признание выручки НИОКР с длительным циклом изготовления по мере готовности работы, услуги, продукции. В случае если расчетную оценку исполнения операции сделать невозможно, выручка признается в степени понесенных затрат	Списание УПР в кассе расходов отчетного периода	П4; К5; П7 К16	П9; К10; П11; К17	Преимущества: - увеличение стоимости инновационных ресурсов; - увеличение прибыли; - снижение себестоимости проданной продукции	Преимущества: - снижение налогооблагаемой базы
14	Признание выручки по мере поступления денежных средств от покупателей (для малых предприятий)		П4; К5; П7 К16	П1; П9; К17	Преимущества: - позволяет отсрочить уплату по налогу на прибыль	Преимущества: - позволяет отсрочить уплату по налогу на прибыль

Окончание табл. 1

№	Элемент учетной политики	Влияние элементов на показатели оценки инновационной активности предприятия		Применение элементов по направлениям учета	
		увеличение	уменьшение	увеличение инвестиционной привлекательности организации	рационализация финансовых ресурсов организации
15	Формирование резервов по сомнительным долгам		П9; К10		Преимущества: - позволяет отсрочить уплату налога на прибыль за счет более раннего признания расходов; - позволяет показать реальную картину финансового положения дел в организации
16	Формирование резервов предстоящих расходов		П9; К10		Преимущества: — для равномерного формирования себестоимости; — позволяет отсрочить уплату налога на прибыль за счет более раннего признания расходов
17	Учет дополнительных затрат по полученным кредитам и займам	П9; К16	П4; К5; П7; К17		Преимущества: — снижение затрат в отчетном периоде
		П4; К5; П7; К17	П9; К16		
18	Учет курсовой разницы, возникающей в связи с перерасчетом денежных средств и обязательств (в случае увеличения руб. эквивалента валютного остатка)	П9; К16	П4; К5; П7; К17	Преимущества: — увеличение прибыли; — снижение затрат в отчетном периоде	Преимущества: — позволяет отсрочить уплату налога на прибыль за счет более раннего признания расходов
		П4; К5; П7; К16	П9; К16		Преимущества: — снижение налогооблагаемой базы

Влияние элементов учетной политики на активизацию инновационных процессов. На примере двух элементов учетной политики из табл. 2 рассмотрим более подробно влияние переоценки основных средств и формирование резервов предстоящих расходов на показатели оценки инновационной активности предприятия из табл. 1 и на направления формирования учетной политики.

Пример 1. Основные средства являются одной из значительных долей в объеме инновационных активов. На основании ПБУ 6/01 (Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств») организациям предоставляется право самостоятельно принимать решения о проведении переоценки однородных групп основных средств. Следует учитывать, что после принятия решения о проведении переоценки в последующем такая процедура должна проводиться регулярно.

Дооценка объектов основных средств приводит к возрастанию их остаточной стоимости и добавочного капитала: Д-т 01 К-т 83. Увеличение балансовой стоимости основных средств обеспечивает гарантии в сделках своим имуществом и влияет на решения об инвестициях в собственный капитал предприятия. Требования инвесторов состоят в отдаче в виде дивидендов и прироста стоимости капитала [Бернштейн, 2003]. Бернштейном отмечено, что «дивиденды являются меньшей частью суммы желаемой отдачи. Другая часть желаемого возмещения основана на психологии рынка и идет не прямо от компании, а от других инвесторов, которые в будущем захотят заплатить больше за инвестиции в капитал предприятия, чем предыдущие инвесторы».

В состав показателей из табл. 1: Объем инновационных ресурсов (П11); Стоимость объектов интеллектуальной собственности, учитываемых в составе основных средств (П12) — входят данные бухгалтерского счета 01 «Основные средства», увеличение которого приводит к созданию возможностей для привлечения инвестиций за счет внешних финансовых средств (федерального, регионального и местного бюджетов; внебюджетных фондов; банковских кредитов; венчурных фондов; заемных средств других организаций др.) в инновационную сферу предприятия. Привлеченные средства участвуют в решении задач, связанных с формированием объемов и эффективным использованием финансовых ресурсов, оптимизацией финансовых оборотов, снижением себестоимости инноваций, увеличением объема выпуска инновационной продукции. Получение инвестиций является одним из главных факторов формирования благоприятного климата для активизации инновационной деятельности и достижения целей инновационно активных предприятий.

При первоначальной переоценке основных средств уценка ведет к снижению их балансовой стоимости: Д-т 91/2 К-т 01 (для рационализации финансов — снижение налога на прибыль). Начисляемая впоследствии амортизация уменьшает затраты, что сокращает налоги (налог

на имущество) и увеличивает прибыль. Вследствие этого происходит понижение значений показателей: Общие (капитальные и текущие) затраты на инновации (П4); Окупаемость затрат от продажи инноваций (К5); Затраты на собственные научные исследования и разработки (П7) и повышение показателей: Прибыль (убыток) от инновационной деятельности (П9); Рентабельность инновационной деятельности (К10), что позволяет решать задачи инновационно активных предприятий по максимизации прибыли, эффективности использования финансовых ресурсов, уменьшению затрат на инновации. За счет такого финансового ресурсосбережения появляется возможность экстрагировать денежные средства для активизации процессов инноваций на предприятии и повысить коэффициент финансирования инновационных затрат из собственных средств организации (К16).

Пример 2. Риск в инновационной деятельности, направленной в НИОКР, связан с длительным периодом их реализации. Это обуславливает создание резервов предстоящих расходов, задействование которых приводит к равномерному формированию себестоимости, что сказывается на финансовом результате отчетного периода.

Порядок создания резерва на НИОКР определен ст. 267.2 НК РФ.

Чтобы применять резерв, необходимо указать в учетной политике организации запланированные сроки (не более двух лет) на проведение конкретных исследований и разработок. Кроме этого, необходимо иметь экономически обоснованные расчеты в виде планируемых расходов (сметы). При этом в расчеты включаются те затраты, которые перечислены в п.п. 1–5 ст. 267.2 НК РФ. Размер отчислений в резервы не может превышать сумму, определяемую по формуле:

$$N = I \times 0,03 - S,$$

где N — предельный размер отчислений в резервы; I — доход от реализации в отчетном (налоговом) периоде (ст. 249 НК РФ); S — отчисления в фонды поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности (п.п. 6 п. 2 ст. 262 НК РФ).

Сумма отчислений в резерв подлежат включению в состав прочих расходов по состоянию на последнее число каждого отчетного периода.

Таким образом, применение резерва предстоящих расходов на НИОКР предотвращает негативное влияние на финансовую устойчивость предприятия, приводит к равномерному списанию затрат в течение срока осуществления исследований и разработок, а за счет более раннего признания расходов на НИОКР происходит отсрочка уплаты налога на прибыль.

Данный элемент учетной политики отражается на величине налога на прибыль в том отчетном периоде, когда сформировался резерв, что дает возможность временно высвободить денежные ресурсы в рассматривае-

мый отчетный период и перенаправить денежные потоки на активизацию инновационных процессов с увеличением Коэффициента финансирования инновационных затрат из собственных средств организации (К16). В табл. 2 увеличивается значение показателя Прибыль (убыток) от инновационной деятельности (П9), который, в свою очередь, влияет на Рентабельность инновационной деятельности (К10). Соответственно, рекомендуется применять формирование резервов предстоящих расходов при выборе направления учетной политики на рационализацию финансовых ресурсов предприятия.

Заключение. Сложные и многоаспектные задачи, которые решаются в условиях современной хозяйственной модели, приводят к необходимости изменения теоретических и практических подходов к разработке учетной политики, системе показателей оценки инновационной деятельности предприятий и формированию информации для определения этих показателей. Усовершенствованная система показателей инновационно активных предприятий РФ дает возможность комплексно проанализировать инновационную активность и объем инновационной деятельности организации, оценить ее инновационный потенциал и способствовать формированию учетной политики, влияющей на эффективность инновационных процессов. Внедрение системы содействует устранению разрыва между целями организации и их реализацией при формировании учетного процесса. Разработанная таблица с элементами учетной политики поможет лицам, ответственным за формирование учетной политики, обоснованно делать свой выбор и включать те элементы, которые способствуют решению финансовых задач и достижению поставленных экономических целей инновационно активными предприятиями РФ.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (ред. от 22.05.2019).
2. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027/> (дата обращения: 15.06.2019).
3. *Бакаев А. С., Шнейдман Л. З.* Учетная политика предприятия. — М.: Бухгалтерский учет, 2015.
4. *Баранов П. П., Залышкина Т. А.* Учетная политика организации как инструмент управления показателями финансового состояния // Аудит и финансовый анализ. — 2007. — № 1. — С. 200—203.
5. *Баранов П. П., Залышкина Т. А.* Формирование эффективной учетной политики организации // Сибирская финансовая школа. — 2006. — № 4. — С. 79—83.

6. *Бернстайн Л. А.* Анализ финансовой отчетности. — М.: Финансы и статистика, 2003.
7. *Боровкина Н. Д.* Оценка эффективности и аудит: соотношение и взаимосвязь // Аудит и Финансовый анализ. — 2004. — № 2. — С. 201–206.
8. *Буйвис Т. А.* Учетная политика организации как инструмент управления показателями финансового состояния // Вестник Кемеровского государственного университета. — 2010. — № 1. — С. 44–46.
9. *Волков А. Т.* Показатели оценки инновационной активности и сложности их определения // Экономика науки. — 2017. — № 4. — С. 240–248.
10. *Гужов В. В.* Особенности оценки и управления рисками в инновационных проектах // Экономика, Статистика и Информатика. — 2014. — № 5. — С. 17–20.
11. *Дедух Д. Н.* Методические подходы к анализу инновационной активности предприятий с использованием учетной информации // Сборник статей по материалам XXIX международной научно-практической конференции. — 2013. — № 9(29). — С. 32–41.
12. *Каплан Р., Нортон Д.* Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009.
13. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету и отчетности на хлебоприемных и зерноперерабатывающих предприятиях (утв. Минсельхозом).
14. *Мясникович М. В.* Инновационная деятельность в Республике Беларусь: теория и практика. — Минск.: Право и экономика, 2004. — С. 178.
15. *Наринбоева Г. К., Расулова М. Б.* Особенности управления инновационной деятельностью // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. — 2016. — № 2. — С. 157–163.
16. *Панова Т. И.* Бухгалтерский учет инновационной деятельности: проблемы и пути их решения // Международный сборник научных трудов. «Институт бухгалтерского учета, контроля и анализа в области глобализации». — 2016. — № 1. URL: http://sophus.at.ua/IA_2016_1/5_panova_tatjana-ioffe_levbukhgalterskij_uchet_in.pdf (дата обращения: 30.09.2018).
17. Руководство Осло / Совместная публикация ОЭСР и Евростата. (Государственное учреждение «Центр исследований и статистики науки»). URL: https://www.hse.ru/data/2011/09/05/1267119067/oslo_ru.pdf (дата обращения: 15.08.2018).
18. *Соколов Я. В., Пятов М. Л.* Влияние учетной политики на финансовый результат. — М.: Бухгалтерский учет, 2007.
19. *Суздалева Г. Р.* Особенности инновационно активной организации: признаки, факторы, механизмы управления // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 11. URL: <http://naukarus.com/osobennosti-innovatsionno-aktivnoy-organizatsii-priznaki-factory-mehanizmu-upravleniya> (дата обращения: 10.10.2018).
20. Федеральная служба государственной статистики РФ: Статистика инноваций в России, 2018. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/pauka/ind_2020/pril3.pdf/ (дата обращения: 15.06.2019).
21. Федеральная служба государственной статистики РФ. Приказ от 06.08.2018 № 487 «Об утверждении статистического инструментария для организации Федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфе-

ре образования, науки, инноваций и информационных технологий» (ред. от 14.01.2019). URL: <http://www.consultant.ru/document/> (дата обращения: 15.09.2018).

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 15.04.2014 № 316 "Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii "Jekonomicheskoe razvitie i innovacionnaja jekonomika".
2. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 07.05.2018 № 204 «O nacional'nyh celjah i strategicheskikh zadachah razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2024 goda». URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027>
3. *Bakaev A. S., SHnejdman L. Z.* Uchetnaya politika predpriyatiya. — M.: Buhgalterskij uchet, 2011.
4. *Baranov P. P., Zalyshkina T. A.* Uchetnaya politika organizacii kak instrument upravleniya pokazatelyami finansovogo sostoyaniya // Audit i finansovyy analiz. — 2007. — № 1. — P. 200–203.
5. *Baranov P. P., Zalyshkina T. A.* Formirovanie ehffektivnoj uchetnoj politiki organizacii // Sibirskaya finansovaya shkola. — 2006. — № 4. — P. 79–83.
6. *Bernstajna L. A.* Analiz finansovoj otchetnosti. — M.: Finansy i statistika, 2003.
7. *Borovkina N. D.* Performance evaluation and audit: correlation and interconnection // Audit and financial analysis. — 2004. — № 2. — P. 201–206.
8. *Bujvis T. A.* Ocenka ehffektivnosti i audit: sootnoshenie i vzaimosvyaz' // Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. — 2010. — № 1. — P. 44–46.
9. *Volkov A. T.* Pokazateli ocenki innovacionnoj aktivnosti i slozhnosti ih opredeleeniya // EHkonomika nauki. — 2017. — № 4. — P. 240–248.
10. *Guzhov V. V.* Osobennosti ocenki i upravleniya riskami v innovacionnyh proektah // Ehkonomika, Statistika i Informatika. — 2014. — № 5. — P. 17–20.
11. *Deduh D. N.* Metodicheskie podhody k analizu innovacionnoj aktivnosti predpriyatij s ispol'zovaniem uchetnoj informacii // Sbornik statej po materialam XXIX mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. — 2013. — № 9(29). — P. 32–41.
12. *Kaplan R., Norton D.* Organizaciya, orientirovannaya na strategiyu. Kak v novoj biznes-srede preuspevayut organizacii, primenyayushchie sbalansirovannuyu sistemu pokazatelej. — M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2009.
13. Metodicheskie rekomendacii po buhgalterskomu uchetu i otchetnosti na hlebpriemnyh i zernopererabatyvajushhij predpriyatijah (utv. Minsel'hozom).
14. *Mjasnikovich M. V.* Innovacionnaja dejatel'nost' v Respublike Belarus': teorija i praktika. — Minsk: Pravo i jekonomika, 2004. — P. 178.
15. *Narinboeva G. K., Rasulova M. B.* Osobennosti upravlenija innovacionnoj dejatel'nost'ju // Innovacionnaja jekonomika: perspektivy razvitija i sovershenstvovaniya. — 2016. — № 2. — P. 157–163.
16. *Panova T. I.* Buhgalterskij uchet innovacionnoj deyatel'nosti: problemy i puti ih resheniya // Mezhdunarodnyj sbornik nauchnyh trudov. «Institut buhgalterskogo ucheta, kontrolya i analiza v oblasti globalizacii». — 2016. — № 1. URL: http://sophus.at.ua/IA_2016_1/5_panova_tatjana-ioffe_lev-buhgalterskij_uchet_in.pdf
17. Rukovodstvo Oslo / Sovmestnaya publikaciya OEHSR i Evrostat. URL: https://www.hse.ru/data/2011/09/05/1267119067/oslo_ru.pdf

18. *Sokolov Ya. V., Pyatov M.L.* Vliyanie uchetnoj politiki na finansovyy rezul'tat. — M.: Buhgalterskiy uchet, 2007.
19. *Suzdaleva G. R.* Osobennosti innovacionnoaktivnoj organizacii: priznaki, faktory, mekhanizmy upravleniya // *EHkonomika i predprinimatel'stvo*. — 2014. — № 11. URL: <http://naukarus.com/osobennosti-innovatsionno-aktivnoy-organizatsii-priznaki-faktory-mekhanizmy-upravleniya>
20. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki RF, Statistika innovacij v Rossii, 2018. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril3.pdf
21. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki RF, Prikaz ot 06.08.2018 № 487 «Ob utverzhenii statisticheskogo instrumentarija dlja organizacii Federal'nogo statisticheskogo nabljudenija za dejatel'nost'ju v sfere obrazovanija, nauki, innovacij i informacionnyh tehnologij». URL: <http://www.consultant.ru>

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

К. П. Васнев¹

Независимый исследователь (Москва, Россия)

СТИМУЛИРУЮЩИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ МЕНЕДЖЕРОВ ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПРОЦЕСС СОЗИДАНИЯ И ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Механистичность и инерционность формализованных аналитических подходов к выстраиванию процесса разработки стратегии не содействуют развитию способности менеджмента промышленного предприятия к стратегической импровизации, необходимой в условиях динамической сложности современных турбулентных рынков. Дальнейшее совершенствование процесса разработки стратегии предприятия связывается с активизацией творчества, стратегического мышления и интуиции менеджеров. В статье для промышленного предприятия, работающего в турбулентных рыночных условиях, предложены: 1) двухуровневая системная ментальная модель, характеризующая понимание стратегом развития будущего; 2) модель системного стратегического мышления стратега; 3) модель стимулирующего мышление менеджеров интегрированного процесса созидания и операционализации стратегии. Модели нацелены на повышение стратегической адаптационной способности промышленного предприятия к динамично развивающемуся будущему путем переноса акцента при созидании стратегии с формализованного анализа на активизацию и задействование стратегического мышления менеджеров.

Ключевые слова: промышленное предприятие, формализованное аналитическое стратегическое планирование, системное стратегическое мышление, разнофокусное стратегическое предвидение, стратегический контекст, системная ментальная модель стратега, интегрированный процесс созидания и операционализации стратегии, институционализация стратегического обучения.

Цитировать статью: *Васнев К. П.* Стимулирующий стратегическое мышление менеджеров интегрированный процесс созидания и операционализации стратегии промышленного предприятия // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 5. — С. 138–182.

¹ Васнев Кирилл Павлович, независимый исследователь.

K. P. Vasenyov
(Moscow, Russia)

INTEGRATED CREATION PROCESS STIMULATING MANAGERS' STRATEGIC THINKING AND OPERATIONALIZATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE STRATEGY

Rigidity and inertia of formalized analytical approaches toward a strategy development process do not facilitate strategic improvisation of enterprise management that is crucial in modern dynamic state of turbulent markets. Further improvement in the development of enterprise strategy is associated with creativity, strategic thinking, and intuition of managers. The article provides: (1) a two-level systemic mental model of future development determined by strategist's understanding; (2) a model of the strategic thinking of a strategist; (3) a model of the integrated process of creation and operationalization of the strategy that stimulates the thinking of managers. The models are aimed at increasing the strategic adaptable capacity of an enterprise to the dynamically developing future by shifting the focus from formal analysis on activating and engaging the strategic thinking of managers.

Key words: an industrial enterprise, formal analytical strategic planning, systematic strategic thinking, strategic foresight of different focus, a strategic context, a systemic mental model of a strategist, an integrated process of creation and operationalization of a strategy, institutionalization of strategic training.

To cite this document: *Vasenyov K. P.* (2019). Integrated creating process that stimulates strategic thinking of managers and operationalization of industrial enterprise strategy. *Moscow University Economic Bulletin*, (5), 138–182.

Необходимость своевременного переосмысления видения будущего менеджментом предприятия

Изменения современной сложной, динамичной и неопределенной рыночной среды все чаще имеют стратегическое значение — нарушается последовательная логика развития событий, изменяются фундаментальные правила и способы деятельности, и последствия действий предприятия перестают быть очевидными. Будущее перестает быть простым продолжением прошлого [Хамел, Прахалад, 2002]. Особое значение приобретает необходимость понимания динамики (динамической сложности) рыночной среды [Сенге, 2009]. В таких условиях рычаги управления следует искать в понимании динамической сложности, а не в детализации [Минцберг и др., 2001].

Повышение готовности менеджмента к эффективной стратегической импровизации в турбулентных рыночных условиях, когда динамика и релевантность влияющих факторов совпадают и проявляются с особой силой, связывается с развитием навыков стратегического мышления [Ансофф, 1989; Константинов, 2009].

Практика подтверждает необходимость своевременного переосмысления менеджментом стратегических перспектив и деятельности предприятий в связи с возникновением стратегически значимых изменений на рынках, запаздывание с осмыслением и реагированием на которые приводило к драматическим последствиям.

Катастрофическая потеря доли мирового рынка в 1970-е гг. часовщиками Швейцарии в результате кварцевого кризиса связывается с их недальновидностью и неготовностью к внедрению новых технологий [Баркер, 2007]. Стратегия Н. Хайека в 1983 г. предусматривала *переосмысление* конструкции часов (радикальное упрощение) и процесса производства (максимальная автоматизация), что позволило выпускать конкурентоспособные по цене часы Swatch при сохранении традиционного швейцарского качества [Остервальдер, Пинье, 2014].

Американскому производителю строительной техники Caterpillar — мировому лидеру до начала 1980-х гг. — удалось выстоять против атаки японской компании Komatsu путем выстраивания системы совещаний по стратегическим вопросам и *активизации стратегического мышления* многих сотрудников [Роберт, 2006]. Komatsu стремилась подорвать стратегическое преимущество Caterpillar в сервисе, предлагая рынку машины, «которые не ломаются».

Группа сценарного планирования Royal Dutch / Shell в 1972 г. выявила признаки надвигающегося кардинального изменения правил функционирования мирового рынка нефти, однако не сумела убедить топ-менеджеров в неизбежности изменений. Переосмыслив задачу, сотрудники группы стали понимать ее не как составление документированных прогнозов, а как необходимость *воздействовать на интеллектуальные модели* менеджеров с использованием сценариев, нацеленных на продумывание способов управления в возникающем новом мире [Минцберг и др., 2001; Сенге, 2009].

Ключевым элементом стремительного возвышения компании British Petroleum стало *обучение работе с интеллектуальными моделями* путем создания внутренних сетевых структур [Сенге, 2009].

Российская действительность подтверждает значимость ментальной составляющей менеджмента [Гурков, 2007]. Когда в 2003 г. ГК «Ренова» пришла на Уральский турбинный завод, он был на грани развала и разорения [Колбина, 2017]. Однако последовательно осуществленные в соответствии с *новым видением стратегических перспектив* завода инвестиции в развитие позволили создать новую конкурентоспособную на мировых рынках теплофикационную турбину.

Таким образом, в условиях усиливающихся динамики и сложности рынков подготовка и принятие стратегических решений (формулирование и изменение стратегии) должны опираться на целенаправленную актуализацию и расширение понимания менеджерами перспектив развития будущего применительно к деятельности предприятия, что требует специальной инструментальной и процедурной поддержки.

Проблемы методологии процесса разработки и внедрения стратегии

В отечественной литературе разработка и внедрение стратегии связываются с планированием [Горемыкин, 2014; Карминский и др., 2013; Клейнер, 2008; Петров и др., 2008; Чмышенко, 2018; Янковская, 2013].

Применительно к условиям современной рыночной среды методология построения систем планирования на отечественных предприятиях признается недостаточно проработанной [Васенев, 2017; Иванова и др., 2011; Янковская, 2013].

Стратегическое планирование (предполагающее разработку стратегии) также характеризуется методологическими трудностями: не выработаны единые трактовки понятий «стратегия» [Горемыкин, 2014; Клейнер, 2008; Константинов, 2009] и «стратегическое планирование» [Чмышенко, 2018], существуют расхождения в понимании соотношения категорий «стратегия» и «стратегические цели» [Клейнер, 2008], «видение» и «миссия» [Катькало, 2006].

Присутствующие в литературе модели процесса разработки и внедрения стратегии, как правило, опираются на тем или иным образом формализованные аналитические схемы, детерминирующие и ограничивающие направления рационального поиска стратегических идей (см. табл. 1). В связи с чем ряд исследователей считают, что стратегическое планирование не имеет отношения к требующему не только рационального анализа, но прежде всего творческого синтеза, созиданию стратегии, а является стратегическим программированием, т.е. инструментом трансформации ранее сформулированной стратегии в программы, планы и бюджеты [Зуб, Локтионов, 2011; Минцберг и др., 2001; Попов, 2014]. И для отечественной литературы отмечается не всегда строгое [Зуб, Локтионов, 2011] и корректное [Катькало, 2006] толкование термина «стратегическое планирование» применительно к его классическому пониманию.

В отечественной практике следствием методологической непроработанности процесса разработки стратегии (стратегического планирования) становятся:

- отсутствие у менеджмента понимания необходимости перспективного видения [Аринушкина, Черкасова, 2012];

- концентрация на нестратегических категориях, например, объектом стратегического планирования редко выступают ключевые компетенции, в результате чего номинально стратегическое планирование оказывается текущим функциональным [Чмышенко, 2018];
- слабая связь стратегических планов и подготовки мероприятий по реализации стратегии (непроработанность механизмов операционализации стратегии) [Аринушкина, Черкасова, 2012; Иванова и др., 2011; Магданов, 2012];
- отсутствие формализованных процедур [Петров и др., 2008].

Фактором недостаточной стратегической адаптационной способности для крупных промышленных предприятий признается также негибкость (в силу формализованности) циклического планирования [Астахов и др., 2015].

Все перечисленное подчеркивает актуальность задачи совершенствования методологии процессов созидания и операционализации стратегии на российских промышленных предприятиях в направлении повышения их стратегической адаптационной способности к динамической сложности турбулентных рынков.

Зарубежные исследователи также отмечают: 1) нередкое превращение стратегического планирования в приростное и не выявляющее новые возможности тактическое и функциональное [Хамел, Прахалад, 2002] и 2) отсутствие взаимосвязи между стратегическим и оперативным планированием [Horvath & Partner, 2008; Irmer, Schoen, 2009; Каплан, Нортон, 2013; Каплан, Нортон, 2014]. СЕО компании Roland Berger Strategy Consultants Б. Швенкер признает неэффективность традиционных средне- и долгосрочного планирования и указывает на необходимость развития нового менталитета и применения гибких инструментов [Happ-Frank, 2009].

Необходимость стратегического процесса, стимулирующего мышление менеджеров

Ряд исследователей связывают дальнейшее развитие процесса разработки стратегии (традиционно понимаемого как стратегическое планирование) с необходимостью активизации творчества, стратегического мышления и интуиции менеджеров [Ансофф, 1989; Константинов, 2009; Магданов, 2012; Петров, 2016; Петров и др., 2008; Чмышенко, 2018]. Вместе с тем анализ показывает, что из представленных в литературе моделей (табл. 1) только некоторые предполагают использование в процессе формирования стратегии инструментов и процедур, активизирующих и опирающихся на мышление менеджеров. Одновременно отмечается, что со-

держательному анализу понятия «стратегическое мышление» в литературе уделяется недостаточное внимание [Петров, 2016].

Как результат допускается констатировать, что в литературе отсутствуют хорошо проработанные модели стратегического процесса промышленного предприятия, связывающие повышение его стратегической адаптационной способности в турбулентных рыночных условиях с целевым воздействием на ментальные модели менеджеров разных уровней управления.

Учитывая результаты анализа, цель исследования состоит в разработке методологических положений и построении модели процесса созидания и операционализации стратегии, содействующего повышению стратегической адаптационной способности работающего в турбулентных рыночных условиях промышленного предприятия путем стимулирования и использования стратегически ориентированного мышления менеджеров разных уровней управления. Предлагаемая модель методологически базируется на эклектичном понимании стратегического менеджмента, системном понимании стратегом перспектив развития будущего (разнофокусных системных ментальных моделях стратега), базирующихся на категориях ментальности трактовках понятий «стратегия» и «стратегический процесс», а также на содействующих изменению ментальных моделей менеджеров концепции организационного обучения П. Сенге и формализованных и неформальных коммуникациях менеджеров по стратегическим вопросам, инструментально и процедурно поддерживаемых в рамках интегрированного процесса созидания и операционализации стратегии промышленного предприятия.

Модель создает возможность отказа от использования ограничивающих мышление формальных аналитических схем разработки стратегии и превращает стратегически ориентированное мышление менеджеров всех уровней управления в основной фактор повышения стратегической адаптационной способности промышленного предприятия.

Таблица 1

Стратегическое мышление в моделях процесса разработки стратегии предприятия

Модель	Характеристика моделей с точки зрения содействия и опоры на стратегическое мышление менеджеров
Базовая схема модели стратегического менеджмента Дэвида	обобщенная схема аналитической разработки (SWOT-анализ) и формализованной реализации стратегии (формализация задач и политик) содержит последовательность этапов стратегического процесса [Попов, 2015] и не содержит инструментов, активизирующих стратегическое мышление менеджеров

Модель	Характеристика моделей с точки зрения содействия и опоры на стратегическое мышление менеджеров
Модель стратегического процесса Линча	агрегированная схема аналитической разработки видения, миссии и целей (на основе сравнительного анализа внешней среды и ресурсов), идентификации и формализованного рационального отбора «стратегических опционов» с выходом на формирование формализованного «стратегического пути» при согласовании стратегии, оргструктуры и стиля [Попов, 2015]. Модель не содержит инструментов и процедур, активизирующих стратегическое мышление менеджеров
Алгоритм разработки корпоративной стратегии	аналитический алгоритм разработки и внедрения стратегии [Горемыкин, 2014]: базируясь на анализе отрасли, конкуренции, финансового положения, аудите маркетинга, SWOT-анализе и оценке рисков разрабатывается корпоративная стратегия, которая определяет ССП, КПЭ, бюджет и функциональные стратегии, формирующие портфель проектов развития (наращивания компетенций). ССП не связывается с проектной деятельностью, а используется для доведения целей до подразделений (функция контроля)
Модель усовершенствования процесса планирования	обобщенная схема аналитической разработки (SWOT-анализ) и внедрения стратегии [Янковская, 2013] содержит базовые компоненты: формирование миссии, выработка цели, корпоративной и функциональных стратегий, планирование инвестиций в развитие производственного потенциала, стратегический контроль. Модель не содержит инструментов и процедур, нацеленных на активизацию стратегического мышления менеджеров
Модель «контур стратегического планирования»	модель представляет собой последовательность этапов анализа, целеполагания и выбора и предусматривает иерархическую структуру стратегий; корпоративную (базовую) стратегию линейные подразделения конкретизируют по характеристике «продукт / рынок», а функциональные подразделения — по характеристике «ресурсы / возможности» [Петров и др., 2008]. Модель не содержит инструментов, нацеленных на активизацию стратегически ориентированного мышления менеджеров
Модель процесса стратегического менеджмента по Томпсону и Стрикленду	стратегическое мышление интерпретируется в модели как хорошая осведомленность и понимание стратегических категорий, а также умение использовать это понимание для подготовки и принятия стратегических решений и их последующей реализации [Томпсон, Стрикленд, 2013]. Однако модель не содержит инструментов и процедур, нацеленных на активизацию стратегически ориентированного мышления менеджеров
Процессная модель стратегического менеджмента	стратегическое мышление трактуется в модели как сориентированное в будущее, нацеленное на достижение долгосрочного конкурентного преимущества и являющееся движущей силой параллельных процессов формулирования и реализации стратегии [Петров, 2017]. Модель представлена концептуально

Модель	Характеристика моделей с точки зрения содействия и опоры на стратегическое мышление менеджеров
Модель актуального стратегического менеджмента	модель связывает успех предприятия с ментальностью менеджеров и предусматривает применение для осмысления стратегической перспективы предприятия сценариев и стратегических диалогов (что содействует стратегическому научению), а также стратегической рефлексии для проверки и осмысления результатов реализации стратегии [Попов, 2015; Попов, 2014]
Дополнение системы стратегического планирования форсайтом	для объединения преимуществ плановой и адаптационной школ использован форсайт, содействующий расширению горизонта стратегического видения и осмыслению вариативности будущего с помощью сценариев и предполагающий осознанное воздействие на будущие изменения [Березной, 2017]. Результаты форсайт-исследований используются в рамках традиционного стратегического планирования
Метод стратегического предпринимательства	метод объединяет предвидение будущего (в форме сценариев) и интуицию (креативные способности) менеджера-предпринимателя, рациональный анализ и внутренние процессы коммуникаций и обучения («мозговая атака» вносит ментальную составляющую в стратегический процесс) [Виссема, 2000]
Модель формирования стратегии как создание восприятия	понимание стратегом стратегической ситуации реализуется как его объясняющая ментальная модель, характеризующаяся определенным выбором элементов и взаимосвязей между ними [Хэмел и др., 2005]. Стратегические идеи возникают как следствие размышлений стратега над ментальными моделями ситуации. Набор стратегических альтернатив ограничивается не только фактами рынка (рациональным анализом объективных данных, например, SWOT-анализом), но и способностью стратега менять свои ментальные модели (осмыслять разными способами возможные варианты дальнейшего развития действительности). Модель представлена концептуально
Модель формирования стратегии «процесс стратегического мышления»	для выработки стратегии модель предполагает реализацию формализованной процедуры проведения стратегических размышлений и включает предусматривающую рассмотрение стратегических сценариев обобщенную логическую схему (конкретизируемую менеджментом предприятия) и процедуры проведения коллективных стратегических размышлений и обсуждений [Роберт, 2006]

Концептуальная эклектичность стратегического менеджмента

Каждая из возникших в ходе эволюции стратегического менеджмента концепций стратегий ориентирует логику стратегических размышлений определенным образом. И такая избирательная направленность в ряде случаев стала основанием для критики и стимулом к развитию новых подходов.

Концентрирующаяся на аналитическом сопоставлении существующих обстоятельств модель К. Эндрюса критикуется за отрыв мышления

от практической деятельности, пренебрежение обучением и негибкость стратегии [Катькало, 2006; Минцберг и др., 2015; Минцберг и др., 2001].

Интенсивно критикуемое формализованное аналитическое стратегическое планирование не обеспечивает выявления и осмысления нарушений в последовательном ходе событий, формирования предвидения будущего и необходимого для созидания стратегии синтеза [Ансофф, 1989; Ансофф, 1999; Зуб, Локтионов, 2011; Катькало, 2006; Минцберг и др., 2015; Питерс, Уотермен, 1986; Попов, 2014; Хамел, Прахалад, 2002].

Предусматривающая формализованную и детализированную аналитическую работу по подбору генерической стратегии теория М. Портера односторонне детерминирует анализ и понимание внутренних конкурентных факторов возможностями рыночного позиционирования [Минцберг и др., 2015; Минцберг и др., 2001; Портер, 2015].

Акцентирующая внимание на индивидуальном стратегическом видении предпринимателя школа предпринимательства понимает процесс разработки стратегии как интуитивный и ориентированный на агрессивный поиск новых возможностей, что обеспечивает высокую адаптационную способность, но ограничивает инициативу «снизу» [Минцберг, 2009; Минцберг и др., 2015].

Нацеливающий менеджеров на расширение отраслевого предвидения и разработку стратегической архитектуры ресурсный подход требует более исследовательского процесса разработки стратегии с опорой на постоянное накопление опыта, переосмысление ситуации и творчество многих сотрудников [Коллис, Монтгомери, 2007; Хамел, Прахалад, 2002].

Логический инкрементализм Дж. Куинна трактует процесс изменения стратегии как фрагментарный, эволюционный и интуитивный, причем особо важен процесс обучения — осмысления накапливаемого опыта, что содействует повышению адаптационной способности предприятия в условиях турбулентности [Аронов и др., 2017; Минцберг и др., 2001].

Рассматривая базирующуюся на организационном обучении адаптивность в качестве более эффективного, чем рациональные методы механизма принятия стратегических решений, Г. Минцберг считает, что обучение должно сочетаться с контролем, поэтому на практике всякая стратегия стоит на двух «ногах», одна из которых — сознательность (планируемая стратегия), а другая — спонтанность (спонтанная стратегия) [Mintzberg, Waters, 1985; Минцберг и др., 2001].

Обучающая модель формирования стратегии опирается на ретроспективное осмысление прошлого опыта, базирующиеся на концепции логического инкрементализма стратегические инициативы сотрудников и концепцию развивающейся стратегии Г. Минцберга. В условиях динамичных и непредсказуемых изменений обучение признается обязательным условием сохранения гибкости [Минцберг и др., 2015].

Концепция динамических способностей нацеливает организационное обучение на создание и использование отличительных компетенций в сочетании с предпринимательским подходом [Катькало, 2006; Минцберг и др., 2015; Тис и др., 2003].

Разработка стратегии связана с мышлением [Петров, 2016], и когнитивная школа трактует стратегический процесс как мыслительный. Предпосылкой стратегического познания и мышления выступает существование ментальных структур, с помощью которых организуется знание. Невозможность разработки успешной стратегии формальными методами аналитического планирования обусловлена опорой при планировании на существующие ментальные модели менеджеров, что содействует сохранению действующего порядка [Березной, 2017]. В турбулентных рыночных условиях необходимо нацеленное на синтез информации стратегическое мышление, опирающееся на интуицию, креативность и обучение [Березной, 2017].

Специфическое понимание стратегии и процесса ее разработки в разных школах привело к эклектичному пониманию стратегического менеджмента [Катькало, 2006; Минцберг и др., 2015; Тис и др., 2003]. Дихотомии между содержанием и процессом стратегического управления, предпринимательскими и административными механизмами успешных стратегий, а также между внутренними и внешними факторами конкурентных преимуществ следует трактовать как допущения о комплексном характере феномена стратегии [Катькало, 2006]. Такое понимание должно порождать не стремление к аналитическому нахождению «концептуально правильной» стратегии, а приводить к определяемым конкретными условиями и обстоятельствами разнообразным комбинациям подходов разных школ [Минцберг и др., 2015].

Эклектичное понимание стратегического менеджмента делает необходимым уточнение понятий «стратегия» и «стратегический процесс», которые перестают быть концептуально однонаправленными и связываются с особенностями мышления менеджеров.

Созидание стратегии как достижение понимания в комбинирующем концепции процессе

Общепринятого определения понятия «стратегия» не существует. При этом ряд исследователей трактуют стратегию как понимание менеджментом стратегической ситуации и действий предприятия в ее контексте, а процесс разработки стратегии — как достижение такого понимания.

Ключевая составляющая процесса созидания конкурентоспособной стратегии — творческое, отчасти интуитивное и часто разрушительное для устоявшегося порядка вещей понимание динамического взаимодействия

компаний, клиентов и конкурентов и формирование на этой основе всестороннего набора целей и планов действий [Омае, 2015].

Стратегия базируется на достижении глубокого понимания динамики рыночного соперничества (видение М. Портера) и возможностей формирования конкурентных сил (ресурсный подход) и создается в рамках эволюционного процесса с возможно непредсказуемым результатом (видение Г. Минцберга) [Хамел, Прахалад, 2002].

Цель формирования стратегии заключается в осмыслении стратегической ситуации для выработки эффективных способов работы с ней [Хэмел и др., 2005]. Стратегия — это выбранный стратегом способ работы с ситуацией, описанной в его модели реальности.

Когнитивная школа трактует процесс формирования стратегии как процесс познания, а создание стратегии — как достижение понимания [Минцберг и др., 2015].

Стратегия — это понимание места и роли компании в будущем потоке событий, позволяющее сформулировать интегрированный набор действий, направленный на создание устойчивых конкурентных преимуществ [Константинов, 2009].

Обусловленность особенностями мышления менеджеров и концептуальная вариативность понятия «стратегия» приводят к процессу созидания стратегии, одновременно и в разной степени в зависимости от ситуации опирающемуся на:

- формализованную аналитическую работу;
- предпринимательское предвидение развития будущего;
- инкрементальный процесс творческой генерации стратегических инициатив менеджерами разных уровней управления на основе стратегического обучения и переосмысления ситуации;
- готовность менеджмента к спонтанной стратегической реакции на непредвиденные события;
- стратегическое мышление, поддерживаемое целенаправленным воздействием на ментальные структуры менеджеров.

Такое «комбинационное» понимание процесса созидания стратегии согласуется с мнением Г. Минцберга о том, что теория менеджмента должна включать три модели [Минцберг, 2009; Минцберг и др., 2001]: «модель планирования» (формализованное стратегическое планирование механистической организационной конфигурации), «модель, основанную на видении» (предпринимательской конфигурации) и «модель обучения» (перманентный распределенный и сочетающий мышление и действия процесс формулирования стратегии инноваторской конфигурации). Признавая такую комбинацию «гиперболизированной» моделью, Г. Минцберг считает, что предприятиям на разных этапах развития необходимо уметь гибко применять разные динамичные комбинации этих моделей.

«Комбинационной» позиции придерживается и Г. Н. Константинов, который выделяет три взаимодействующих между собой способа формулирования стратегии [Константинов, 2009]: 1) стратегическое мышление — креативность, предпринимательское «озарение» в понимании компании, отрасли и их окружения; 2) формальное стратегическое планирование — систематический и формализованный процесс формирования стратегии; 3) ситуационные стратегические решения — эффективная реакция на неожиданные возможности и проблемы.

Достижение глубокого понимания стратегической ситуации и качество стратегических решений определяются качеством стратегического процесса [Константинов, 2015; О'Коннор, Макдермотт, 2014], и при переопределении понятий «стратегия» и «стратегический процесс» в категориях ментальности проблема качества стратегических решений трансформируется в проблему качества стратегического мышления менеджеров [Константинов, 2015].

Активизация мышления менеджеров в стратегическом процессе

Конкурентоспособность компании связывается с мышлением старших менеджеров [Роберт, 2006; Хамел, Прахалад, 2002]. Мышление менеджера программируется и ограничивается его образованием, опытом и существующими в компании управленческими правилами. Управленческие рамки ограничивают видение менеджера конкретным участком реальности, предопределяют его действия и становятся частью организационного механизма [Хамел, Прахалад, 2002]. В турбулентной среде интеллектуальный капитал постоянно обесценивается и возникает потребность в более широком спектре управленческих идей, чему препятствуют устоявшиеся стереотипы мышления. Г. Минцберг рассматривает способность резко изменять образ мышления и взгляды в качестве исходной предпосылки стратегического менеджмента [Минцберг, 2009].

Формирование контекста восприятия стратегической ситуации и создание базы для постановки и решения стратегических задач в [Константинов, 2015] связываются со стратегическими размышлениями, которые включают охват в воображении событийного поля и погружение в глубь ситуации. Стратегические размышления понимаются как своеобразная мыслительная игра с различными стратегическими контекстами. Осмысление достигнутых результатов приводит к новым стратегическим размышлениям.

Процесс генерации и взаимоувязки последовательности (потока) стратегических решений и является стратегическим мышлением [Константинов, 2015]. И для этого процесса признается необходимой определенная формализация и регламенты, определяющие качество стратегических решений [Константинов, 2015; Роберт, 2006].

Мышление связывается с предвидением, с нацеленной в будущее познавательной активностью [Ксенчук, 2011]. Обусловленное намерениями понимание развития будущего (видение) выстраивается в соответствии с ментальной моделью мира и восприятием изменений [Константинов, 2015]. Мышление — это построение моделей и применение их для получения выводов и принятия решений [Гараедаги, 2007].

Существуют разные понимания соотношения стратегического мышления и процесса формирования стратегии:

- стратегическое мышление, предполагающее конструктивное объединение аналитического подхода и творческого мышления, понимается как основа стратегического процесса [Карпова и др., 2015; Ягунова, Слыжов, 2014];
- способность менеджера мыслить стратегически, альтернативно и творчески выступает как предпосылка стратегического планирования [Чмышенко, 2018];
- формализованное стратегическое планирование рассматривается как поставщик аналитических данных для стратегических размышлений, приводящих к стратегии [Александров, Табурчак, 2017];
- стратегическое планирование выступает как стратегическое программирование деятельности предприятия на основе результатов стратегических размышлений [Минцберг и др., 2001; Попов, 2014; Nauck et al., 2012].

По мнению автора, стратегический процесс должен быть выстроен таким образом, чтобы используемые аналитические инструменты, экспертные методы и формализованные и неформальные процедуры и коммуникации обеспечивали в первую очередь активизацию стратегически ориентированного мышления менеджеров на разных уровнях управления с целью повышения готовности всей системы управления промышленного предприятия к стратегической импровизации в условиях турбулентности и только во вторую очередь были нацелены на составление формальных планов для последующего контроля и анализа отклонений. Доминирующими целями должны быть воздействие на ментальные модели и расширение пространства ментальных моделей менеджеров, а также такая организация процесса созидания и операционализации стратегии, которая обеспечивала бы отслеживание и своевременное осмысление менеджментом всех стратегически значимых (в том числе только зарождающихся) движений рыночной среды.

Системные ментальные модели стратега

Выдающиеся менеджеры способны сочетать эффективные мыслительные процессы правого полушария головного мозга (интуиция, синтез) и левого (логика, анализ) [Минцберг, 2009]. Наибольший интерес связан

с формированием и использованием стратегом собственных структур знаний и ментальных процессов.

В различных областях психологических исследований сложилось представление о ментальном опыте как особой психической реальности, детерминирующей интеллектуальную деятельность человека [Холодная, 2002]. Ментальный опыт представлен в трех формах: ментальные структуры, ментальное пространство и ментальные репрезентации. Ментальная репрезентация понимается как актуальный умственный образ конкретного события, т.е. субъективная форма «видения» происходящего [Холодная, 2002].

Предмет мышления — рассматриваемая область реальности — это образ, «погруженный» в среду ассоциативно связанных с ним других образов и знаний [Ксенчук, 2011]. Многие исследователи для обозначения этой внутренней психологической сущности используют термин «ментальная модель» [Guenther, 2015; Hinterhuber, 2011; Saifoulline, Hemberger, 2011; Гурков, 2007; Константинов, 2009; Ксенчук, 2011; О’Коннор, Макдермотт, 2014]. Структура ментальной модели динамично обуславливается (конструируется и модифицируется) воспринимаемой структурой мира [Guenther, 2015].

Формируемый ментальный образ (картина мира) состоит из системы предположений о природе пространственных, временных и причинных реалий, а также концепции ценностей и субъективной оценки роли индивида в окружающей среде [Гараедаги, 2007]. Тогда мышление, решение проблем возможно интерпретировать как моделирование — «игру» с образом реальности в ментальном пространстве менеджера [Ксенчук, 2011]. Ментальные модели содержат атрибуты описываемой предметной области, и для них выполняются необходимые для моделирования предпосылки [Saifoulline, Hemberger, 2011].

Поведение менеджера определяется его ментальными моделями, понимание способа создания которых раскрывает суть процесса созидания стратегии [Минцберг и др., 2015]. Поскольку стратегические идеи являются результатом доминирующих ментальных моделей и ограничиваются ими, то целесообразно осознанное экспериментирование с моделями [Хэмел и др., 2005]. Стратегии зарождаются как разнонаправленные перспективы (разнофокусные ментальные модели), и потому видимый мир возможно структурировать, моделировать и конструировать [Минцберг и др., 2015]. Необходимость целенаправленной работы по актуализации ментальных моделей менеджеров и расширению их видения будущего подтверждается тем, что в действительности не существует «очевидного» для всех беспристрастных наблюдателей понимания правил функционирования рынка и реальные стратеги создают стратегии, оперируя различающимися индивидуальными ментальными моделями одного и того же рынка [Константинов, 2009; Хэмел и др., 2005].

Результаты эмпирических исследований подтверждают, что психологический выбор отношения к миру (ментальные модели) российских менеджеров определяет значительный объем принимаемых стратегических решений и способы стратегического мышления [Гурков, 2007].

Ряд исследователей связывают ментальные модели и системную методологию [Гараедаги, 2007; О'Коннор, Макдермотт, 2014; Сенге, 2009].

Стратегическое мышление понимается как системное, что обуславливается увеличением количества сложных комбинированных, взаимообусловленных и разнесенных в пространстве и во времени взаимосвязей между составляющими внешнюю среду объектами [Медоуз, 2013; Петров, 2016].

Системное мышление и ментальные модели дополняют друг друга, поскольку модели нацелены на выявление скрытых гипотез, а системное мышление — на изменение гипотез и выяснение причин проблем [Сенге, 2009]. Системный подход к мышлению включает правильную локализацию рассматриваемой ментальной модели (выбор элементов и их взаимосвязей) и привлечение к рассмотрению многих точек зрения, что должно обеспечить формирование наиболее адекватной реальности модели [Ксенчук, 2011]. Поиск правильных границ системной ментальной модели определяется преследуемой целью и решаемой проблемой и требует гибкости мышления [Медоуз, 2013]. Осмысление сложных процессов достигается выявлением итеративной и динамичной природы систем и их контринтуитивного поведения [Гараедаги, 2007].

Синтез системного мышления и умения работать с ментальными моделями содействует восприятию менеджером всей сложности окружения как целостности с ориентацией на распознавание долговременных закономерностей изменений и лежащих в основе этих изменений базовых структур [Сенге, 2009].

Двухуровневая системная ментальная модель, характеризующая понимание развития будущего стратегом промышленного предприятия

Содержательно ментальная модель отражает представления менеджера о глобальных процессах, тенденциях и ключевых изменениях, определяющих будущее [Константинов, 2009].

Видение будущего и предвосхищение фундаментальных изменений являются сильными инструментами достижения стратегического успеха. По мнению П. Друкера, одно из важнейших умений менеджера в бурные времена — это способность к предвидению [Баркер, 2007]. В [Хамел, Прахалад, 2002] отраслевое предвидение рассматривается в качестве одной из стратегически значимых переменных и понимается как эклектичное, т.е. рекомендуются разнофокусность восприятия, функциональное

видение продукта, нацеленность на обнаружение «разрывов закономерности» и т.д.

«Видеть будущее» означает «видеть спектр возможностей». Умение работать с различными контекстами восприятия существующей реальности рассматривается как важный навык стратегического мышления [Константинов, 2015].

В рамках построения предвидения целесообразен перебор ментальных моделей (многомерность системного мышления), что содействует многообразию и творческому характеру стратегических идей [Хэмел и др., 2005]. Отсюда представляется целесообразным выделение размышлений о стратегических перспективах (расширение стратегического видения будущего, т.е. пространства разнофокусных системных ментальных моделей стратега) в отдельный этап стратегического процесса.

Основанием разнофокусного стратегического предвидения могут быть результаты стимулирующих стратегическое мышление форсайт-исследований, обеспечивающих разнофокусность видения применением сценарного подхода в связке с продумыванием действий, приближающих желаемое для предприятия развитие [Березной, 2017; Гапоненко, 2008].

Форсайт содействует формированию стратегического видения, нацелен на разработку необходимых действий, механизмов, стратегий и планов и предполагает участие в рассмотрении стратегических альтернатив широкого круга менеджеров, что содействует обучению [Гапоненко, 2008; Литвинова, 2012]. Широко применяемый в форсайт-исследованиях сценарный подход обладает мощным обучающим потенциалом [Гапоненко, 2008], стимулирует творческую активность [Минцберг и др., 2015] и развитие стратегического мышления [Гапоненко, 2008]. По мнению некоторых исследователей, форсайт является «способом мышления о будущем для выявления возможностей и угроз» и даже «моделью стратегического мышления» [Гапоненко, 2008; Литвинова, 2012].

Ментальная модель стратега может иметь сложную структуру. В [Хэмел и др., 2005] в ментальной модели конкурентного окружения выделяются два типа (уровня) представлений стратега: 1) представления о характеристиках рыночных игроков и 2) причинные представления о собственных оптимальных действиях для успешного конкурирования.

В качестве инструмента, характеризующего понимание развития будущего стратегом промышленного предприятия, автор предлагает двухуровневую системную ментальную модель (рис. 1).

Модель учитывает выбранные мышлением стратега применительно к деятельности промышленного предприятия гипотезы, факторы и характеристики развития будущего и предполагает определение их взаимосвязей. Цель моделирования состоит в выявлении базовых структур, определяющих долговременные изменения, и в системном осмыслении динамической сложности развития будущего. Работа с ментальными мо-



Рис. 1. Двухуровневая системная ментальная модель, характеризующая понимание развития будущего стратегом промышленного предприятия

делями стратега позволяет избежать использования в стратегическом процессе при восприятии перспектив развития будущего и созидании стратегии ограничивающих и стандартизирующих мышление формализованных аналитических схем и узконаправленных концепций. Базирующееся на форсайт-исследованиях целенаправленное воздействие на ментальные модели стратега обеспечивает расширение видения будущего и гибкость мышления, которые опираются на разнофокусность восприятия, ситуативное комбинирование концепций стратегий и выявление системной динамики при осмыслении исследуемых перспектив.

Опирающееся на стратегическое предвидение развития будущего осмысление стратегического контекста предприятия должно трансформироваться в логику стратегических действий (стратегия как понимание общей логики деятельности, а не план конкретных действий [Hinterhuber, 2011]). Целесообразными направлениями поиска при этом могут быть возможности:

- поиска ресурсных рычагов, трансформации компетенций и развития стратегической архитектуры [Катькало, 2006; Хамел, Прахалад, 2002];
- смены поля и изменения правил конкурентной борьбы [Омае, 2015; Роберт, 2006];
- изменения бизнес-модели с одновременным переосмыслением бизнес-среды как результата моделирования сценариев бизнес-модели [Остервальдер, Пинье, 2014];
- реструктуризации бизнес-процессов.

При поиске оптимальной стратегической логики целесообразно опираться на системное мышление (стратегическое решение может подсказать анализ архетипов генерирующих проблемы системных структур [Медоуз, 2013]), а также использовать методы творческого мышления, стимулирующие поиск новых идей [Gramsetmann, 1990; Акофф, 2002; Ансофф, 1989].

Целевая переориентация стратегического процесса на работу с ментальными моделями менеджеров требует институционализированного использования инструментов и процедур, стимулирующих стратегическое мышление менеджеров.

Институционализация поддержки стратегического мышления и стратегического обучения менеджеров в интегрированном процессе созидания и операционализации стратегии промышленного предприятия

По мнению П. Сенге, в долгосрочной перспективе высокая эффективность предприятия определяется качеством организационного обучения [Минцберг и др., 2001].

К. Вейк связывает обучающее поведение с выполнением действий, их переосмыслением и выбором наиболее эффективного поведения. Возможность обучения возникает для стратега только при его участии в реализации стратегии, а для сотрудников на более низких уровнях управления при их участии в создании стратегии. Подлинное обучение возникает на стыке мышления и действий, когда его субъекты анализируют свои поступки [Минцберг и др., 2015].

Согласно концепции организационного обучения П. Сенге, к основным областям новых навыков относятся [Минцберг и др., 2001]: построение общего реалистичного видения (с привлечением к процессу его выработки многих сотрудников), идентификация и изменение устаревших ментальных моделей (выявление и тестирование возникающих у сотрудников идей) и развитие системного мышления.

Подходы, в разной степени содействующие коллективному стратегическому мышлению и обучению, представлены в табл. 2.

Методы институционализации стратегического обучения

Подход	Характеристика
Адаптивно-обучающаяся система управления Р. Л. Акоффа	в систему включена функция «поддержание и улучшение эффективности в меняющихся и неизменных условиях», что позволяет предприятию изменять параметры системы управления, т.е. обучаться на уровне функционирования системы [Акофф, 2002; Гараедаги, 2007]
Процесс диалектической дискуссии К. Черчмана	для выявления базовых для ЛПР мировоззренческих систем и обогащения представлений об объективности предлагается противопоставлять превалирующему «концепту» (тезису) «антиконцепт» (антитезис) [Зуб, Локтионов, 2011]
«Диалектические» дебаты	«диалектические» дебаты в рамках методологии проверки и корректировки стратегических предположений (Strategic assumption surfacing and testing — SAST) Р. Мейсона и И. Митрофа предусматривают процедуру поиска путей сближения позиций групп участников, выдвигающих различные варианты стратегий, с достижением компромиссного решения [Зуб, Локтионов, 2011]
Формальный процесс системного мышления П. Чекланда	предлагаются обсуждения выдвигаемых разными участниками представлений и понимания фактов и логики, базирующихся на различных ценностях [Зуб, Локтионов, 2011]. Подход нацелен на работу с различными взглядами на ситуацию, вводя системный процесс научения, в котором различные точки зрения обсуждаются и изучаются способом, ведущим к развитию
Стратегические диалоги	стратегические диалоги (обсуждение сценариев) предлагаются как средство достижения общего понимания стратегической перспективы и путей трансформации деятельности предприятия [Попов, 2014]. Важнейшая цель системы стратегических диалогов — развитие процесса стратегического научения
Коллективные стратегические размышления в модели формирования стратегии «процесс стратегического мышления»	модель «процесс стратегического мышления» предусматривает процедуры проведения коллективных стратегических размышлений и обсуждений с выходом в результате на конкретные стратегические возможности развития [Роберт, 2006]
Системы интерактивного контроля	рассмотренные Р. Саймонсом системы интерактивного контроля предоставляют возможность руководителям «самим регулярно принимать участие в принятии решений подчиненными», что «способствует спонтанному оформлению новых стратегий» [Минцберг и др., 2015]
Интерактивное планирование по Р. Акоффу	формализованная многоуровневая система процедур обсуждений с участием выше и ниже стоящих сотрудников, обеспечивающая формирование общего понимания целей организации, осознания ее традиционных культурных ценностей и коллективного усвоения критериев принятия решений [Акофф, 2002; Гараедаги, 2007]

В целях привнесения менеджерам тактического (проектного), оперативного (бюджетного) и (логистически сориентированного) оперативно-производственного уровней управления промышленным предприятием стратегически ориентированного понимания деятельности и стимулирования стратегического организационного обучения возможно опираться на следующие механизмы:

- привлечение компетентных сотрудников разных уровней управления к участию в форсайт-исследованиях (для выработки общего стратегического предвидения);
- участие сотрудников в институционализированных процессах операционализации стратегии и интеграции управления;
- участие менеджеров в формализованных и неформальных процедурах коллективных обсуждений и размышлений над стратегическими вопросами;
- информационно-аналитическая поддержка мышления менеджеров на разных уровнях управления системой стратегически сориентированных обратных связей.

Предложенный в [Васенев, 2017] механизм интеграции для обеспечения интегрированности процесса созидания и операционализации стратегии задействует современные совместно используемые инструменты и подходы — дорожную карту стратегических проектов, стратегическую карту, ССП, каскадирование ССП, портфельное управление проектами, использование которых предполагает совместные обсуждения и размышления сотрудников разных уровней управления. Используются формализованные процедуры вовлечения многих сотрудников в обсуждение связанных со стратегией проблем [Васенев, 2017]: регулярные заседания стратегического (инвестиционного) комитета, совещания по вопросам реализации стратегии, функционирование проектного офиса (группа портфельного управления проектами, руководители и участники команд стратегических проектов), совещания по (часто связанным со стратегией) вопросам осуществления операционной деятельности. Вовлечение значительного числа сотрудников в обсуждение стратегически значимых вопросов в рамках интегрированного процесса созидания и операционализации стратегии институционализирует процессы критического и творческого осмысления менеджерами накапливаемого опыта и может рассматриваться как специфический для промышленного предприятия системный подход к активизации организационного стратегического обучения (дополняющий приведенные в табл. 2 методы). Стратегически ориентированное понимание деятельности и близость к реалиям рынков сотрудников проектного, операционного и оперативно-производственного уровней управления промышленного предприятия создают возможность системной поддержки мышления стратега путем генерации стабильного потока стратегических инициатив «снизу».

Методологические основы построения интегрированного процесса созидания и операционализации стратегии, стимулирующего стратегическое мышление менеджеров промышленного предприятия

Ориентация стратегического процесса работающего в турбулентных рыночных условиях промышленного предприятия на категории мышления требует уточнения понятий «стратегия» и «стратегический процесс».

Стратегия — это опирающееся на двухуровневую системную ментальную модель стратега понимание места и роли предприятия (стратегической логики деятельности) в контексте развивающегося будущего, которое может быть трансформировано в набор взаимосвязанных действий по созданию устойчивых конкурентных преимуществ. Ментальная модель отражает понимание стратегом перспектив развития будущего и стратегического контекста промышленного предприятия и определяет стратегические решения — стратегическую логику деятельности, возможности/необходимость поиска ресурсных рычагов, трансформации компетенций и развития стратегической архитектуры, изменения структур, систем, правил конкурентной игры, отношений с поставщиками и потребителями и т.д. Одновременно ментальная модель постоянно проверяется стратегом (с опорой на формализованные и неформальные процедуры и инструменты в рамках интегрированного стратегического процесса) на соответствие развивающейся рыночной среде и модифицируется — динамично трансформирующаяся ментальная модель стратега и развивающаяся вслед за ней стратегия.

Стимулирующий и опирающийся на мышление менеджеров стратегический процесс — это непрерывный, комбинирующий концепции стратегии, интегрированный, итеративный и обучающий процесс анализа, формирования, актуализации и использования ментальных моделей менеджеров для подготовки, принятия и осуществления стратегических решений. Интегрированный — объединяющий стратегический, проектно-ориентированный тактический, оперативный (бюджетный) и логистически сориентированный оперативно-производственный уровни управления промышленного предприятия — стратегический процесс поддерживает расширение и актуализацию пространства системных ментальных моделей стратега, стратегическое организационное обучение и стратегическое понимание деятельности предприятия менеджерами разных уровней управления. Расширенное (на все уровни управления предприятия) понимание стратегического процесса обуславливается опорой мышления стратега на результаты стратегических размышлений (стратегические инициативы) менеджеров разных уровней управления. Стратегический процесс гибко и динамично поддерживает и комбинирует механизмы созидания и изменения креативной стратегии предпринимателя, спонтанной (эмерджент-

ной) стратегии «сверху», спонтанной (эмерджентной) стратегии «снизу», а также формально планируемой стратегии.

Опираясь на уточненные определения понятий «стратегия» и «стратегический процесс», допускается сформулировать методологические положения построения поддерживающего стратегическое мышление менеджеров интегрированного процесса созидания и операционализации стратегии промышленного предприятия, работающего в условиях турбулентных рынков:

- главным результатом стратегического процесса является осмысление многообразия вариантов развития будущего и стратегического контекста промышленного предприятия и формирование представлений о месте и роли предприятия в контексте развивающегося будущего (стратегической логики деятельности), трансформирующихся в оптимальные взаимосвязанные действия по созданию устойчивых конкурентных преимуществ;
- анализ и осмысление стратегических перспектив развития будущего и стратегического контекста промышленного предприятия, а также поиск оптимальной стратегической логики деятельности опираются на системное мышление стратега, что предполагает восприятие и осмысление внешней среды как разнонаправленно развивающегося многоаспектного целостного объекта с неоднозначными границами и со сложными взаимозависимостями между составляющими его компонентами с последующим исследованием системной динамики внешней среды;
- стратегический процесс гибко и динамично комбинирует в зависимости от ситуации возможности различных механизмов создания стратегии: 1) предпринимательского предвидения будущего; 2) базирующейся на организационном обучении и стратегически ориентированном мышлении (инкрементальной) генерации стратегических и проектных инициатив менеджерами разных уровней управления; 3) готовности к (спонтанной) стратегической реакции на непредвиденные события; 4) формализованного аналитического планирования;
- стратегические размышления, созидание, операционализация и изменение стратегии понимаются и реализуются как непрерывный во времени, интегрирующий все уровни управления промышленного предприятия и итеративный [Константинов, 2009] процесс;
- стратегический процесс дополняется этапом разнофокусного стратегического предвидения (осмысления) направлений развития будущего (расширение и актуализация пространства разнофокусных системных ментальных моделей стратега). Ментальные модели стратега формируются на основе содействующих

стратегическому мышлению и обучению форсайт-исследований и трансформируются в альтернативные сценарии развития будущего и сценарии дорожных карт стратегических проектов [Гапоненко, 2008];

- стратегический процесс обеспечивает привнесение стратегического понимания деятельности предприятия (стратегического мышления) менеджерам разных уровней управления в целях эффективной операционализации стратегии и генерирования менеджерами стратегических идей и инициатив, что содействует формированию спонтанной стратегии «снизу» — менеджеры разных уровней управления становятся партнерами стратега;
- институционализированное привнесение менеджерам стратегически ориентированного понимания деятельности достигается применением инструментов и процедур, содействующих интеграции процесса созидания и операционализации стратегии, — специфический для промышленного предприятия подход к активизации стратегического обучения в рамках интегрированного понимания стратегического процесса (объединяющего стратегический, проектно-ориентированный тактический, оперативный и логистически ориентированный оперативно-производственный уровни управления);
- осмысление стратегического контекста предприятия базируется на эклектичном понимании стратегического менеджмента и на комбинировании логик разных концепций стратегии;
- задействование стимулирующих творческое мышление методов содействует творческому поиску возможностей решения стратегических проблем;
- институционализация процессов коммуникаций по стратегически релевантным проблемам между сотрудниками разных уровней управления содействует организационному стратегическому обучению и согласованию ментальных моделей менеджеров [Акофф, 2002; Ари де Гиус, 2004; Гараедаги, 2007; Зуб, Локтионов, 2011; Сенге, 2009] — «мягко» формализованная компонента системы обратных связей;
- хорошо развитая система стратегически сориентированных обратных связей на разные уровни управления обеспечивает своевременную стратегически релевантную информационно-аналитическую подпитку стратегического мышления менеджеров в интегрированном процессе [Васенев, 2017; Березной, 2017; Гапоненко, 2008] — «жестко» формализованная компонента системы обратных связей. Функция контроля смещается от сигнализирования об отклонениях от плана для устранения причин к оперативному информированию менеджеров, содействующему стратегическому обучению на осмысливаемом опыте [Гараедаги, 2007];

- выполнение службой контроллинга системообразующей, системокоординирующей, информационно-аналитической и инструментальной поддержки стратегического процесса трансформирует контроллера во внутреннего консультанта и партнера стратега;
- системному стратегическому мышлению сотрудников содействует развитие на предприятии соответствующей культуры.

Модель системного стратегического мышления стратега промышленного предприятия

Представленные в литературе модели стратегического мышления характеризуются комплексным пониманием феномена «стратегическое мышление» с акцентом на стремлении к концептуальной полноте или к практической применимости (табл. 3).

Таблица 3

Модели стратегического мышления

Модель	Характеристика
Комбинирующий «методы стратегического мышления» подход	процесс выработки стратегии понимается как комплексный в концептуальном смысле — основанием для выбора «метода стратегического мышления» выступает направленность стратегии на поиск и создание новых конкурентных преимуществ [Казаков, 2009]
Модели целей и элементов стратегического мышления Jonson G., Whittington R., Scholes K.	модели нацелены на раскрытие внутреннего содержания феномена «стратегическое мышление» и перечисляют цели (выявление направлений развития будущего, управление ресурсами, определение плана изменений) и элементы стратегического мышления (определение логики оценки изменений, оценка текущей стратегической позиции и компетенций, определение изменений с опорой на интуитивный и инкрементальный подходы) [Аронов и др., 2017; Петров, 2016]
Модель стратегического мышления J. M. Liedtka	модель имеет практическую направленность и включает элементы, характеризующие содержание и процесс мышления [Мурзинов, 2018; Liedtka, 1998]: системное восприятие стратегического контекста, стратегическое видение, интеллектуальный оппортунизм (для формирования альтернатив), итерационные циклы творческого и критического генерирования и тестирования гипотез, мышление во времени
Модель Manchester Metropolitan University	подход на основе сопоставления присутствующих в литературе предложений объединяет в единую модель — граф — двадцать характеристик стратегического мышления [Мурзинов, 2018; Gallimore, 2010] (нацеленность на синтез, интуитивность, системность, толерантность к риску, креативность, наличие видения будущего и т.д.), что подчеркивает многоаспектность характеристик стратегического мышления

Модель	Характеристика
Модель J. Pisapia	модель стремится раскрыть генезис понятия «стратегическое мышление» и перечисляет используемые стили мышления [Мурзинов, 2018]: аналитический, критический, синтетический, интегративный, адаптивный, творческий и инновационный

Предлагаемая автором модель системного стратегического мышления стратега промышленного предприятия (рис. 2, табл. 4) сочетает расширение и актуализацию пространства ментальных моделей стратега и опору на поток стратегических инициатив «снизу» (как результат стратегических размышлений менеджеров разных уровней управления), возможность генерации которых создается стимулированием стратегически ориентированного мышления менеджеров в интегрированном процессе созидания и операционализации стратегии, а также формализованными и неформальными коммуникациями менеджеров по стратегическим вопросам.

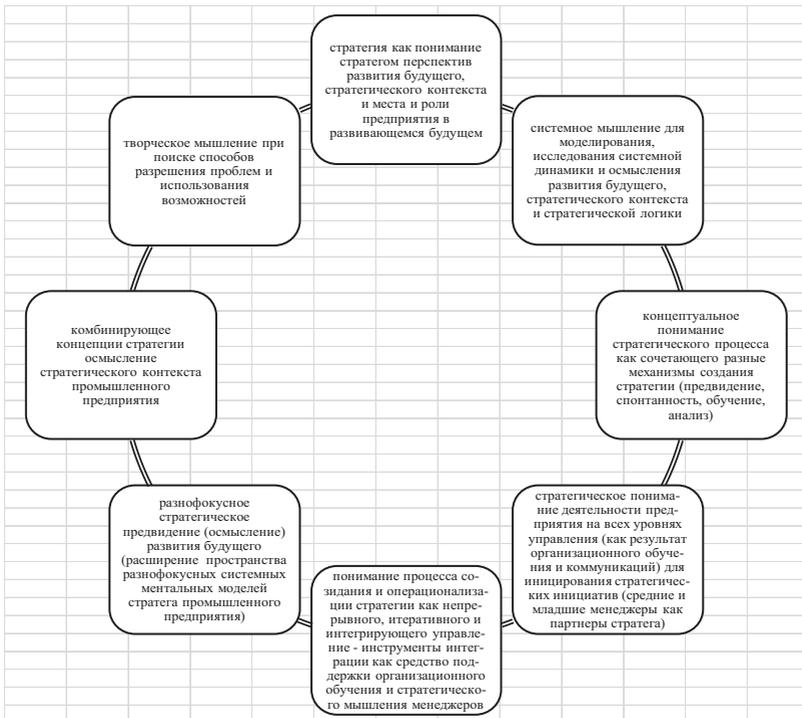


Рис. 2. Модель системного стратегического мышления стратега промышленного предприятия

Характеристика компонентов модели системного стратегического мышления стратега промышленного предприятия

Компонент	Характеристика
<p>Стратегия как понимание стратегом перспектив развития будущего, стратегического контекста и места и роли предприятия в развивающемся будущем</p>	<p>стратегия трактуется как опирающееся на двухуровневую системную ментальную модель стратега (на основе стратегического предвидения и концептуально комплексного осмысления стратегического контекста промышленного предприятия) понимание места и роли предприятия в контексте развивающегося будущего (стратегической логики деятельности), которое может быть трансформировано в набор взаимосвязанных действий по созданию устойчивых конкурентных преимуществ. Ментальная модель стратега определяет стратегические решения (стратегическую логику деятельности, возможности/необходимость поиска ресурсных рычагов, трансформации компетенций, развития стратегической архитектуры, изменения структур, систем, правил рыночной игры, отношений с поставщиками и потребителями и т.д.). Одновременно ментальная модель постоянно проверяется стратегом (с опорой на формализованные и неформальные процедуры и инструменты в рамках интегрированного процесса созидания и операционализации стратегии) на соответствие условиям развивающейся рыночной среды и модифицируется — динамично трансформирующаяся ментальная модель стратега и развивающаяся вслед за ней стратегия</p>
<p>Системное мышление для моделирования, исследования системной динамики и осмысления развития будущего, стратегического контекста и стратегической логики</p>	<p>моделирование системно понимаемых разнофокусных двухуровневых ментальных моделей стратега промышленного предприятия с целью выявления характерной для них системной динамики создает возможность широкого разнофокусного осмысления возможных направлений развития будущего, а также распознавания долговременных закономерностей изменений и лежащих в основе этих изменений базовых структур. Это содействует развитию «стратегически подготовленного ума» стратега, в результате чего повышается его способность к стратегической импровизации в случае неожиданных стратегически релевантных изменений на рынках</p>
<p>Концептуальное понимание стратегического процесса как сочетания разных механизмов создания стратегии (предвидение, спонтанность, обучение, анализ)</p>	<p>стратегический процесс гибко и динамично поддерживает и комбинирует механизмы созидания и изменения: креативной стратегии предпринимателя (базирующееся на стратегическом мышлении креативное озарение стратега); спонтанной (эмерджентной) стратегии «сверху» (оперативная реакция на стратегически релевантные события на основе информации формализованных информационно-аналитических систем и неформальных каналов); спонтанной (эмерджентной) стратегии «снизу» (развитие стратегических инициатив, генерируемых менеджерами на среднем и нижнем уровнях управления); формально планируемой стратегии (системное аналитическое стратегическое планирование)</p>

Компонент	Характеристика
<p>Стратегическое понимание деятельности предприятия на всех уровнях управления (как результат организационного обучения и коммуникаций) для инициирования стратегических инициатив (средние и младшие менеджеры как партнеры стратега)</p>	<p>целенаправленное привнесение стратегического понимания деятельности предприятия (стратегического мышления) менеджерам на разных уровнях управления обеспечивает эффективную операционализацию стратегии и в соответствии с концепцией логического инкрементализма Дж. Куинна создает предпосылки для генерирования стратегических инициатив «снизу», которые могут развиваться в спонтанные (эмергентные) стратегии «снизу». Важными задачами стратегического процесса становятся привнесение стратегического понимания деятельности и стратегическое организационное обучение менеджеров на разных уровнях управления. Стратегический процесс включает анализ, формирование, актуализацию и использование ментальных моделей менеджеров для подготовки, принятия и осуществления стратегических решений. Стратегические размышления и идеи менеджеров среднего и нижнего уровней управления обеспечивают системную поддержку мышления стратега</p>
<p>Понимание процесса созидания и операционализации стратегии как непрерывного, итеративного и интегрирующего управление — инструменты интеграции как средство поддержки организационного обучения и стратегического мышления менеджеров</p>	<p>стимулирующий мышление стратегический процесс реализуется непрерывно (стратег постоянно воспринимает и осмысливает стратегически значимую информацию, поступающую по формализованным и неформальным каналам) и понимается как интегрированный (объединяющий стратегический, проектно-ориентированный тактический, оперативный (бюджетный) и приобретающий стратегическое значение логистически сориентированный оперативно-производственный уровни управления промышленного предприятия) и итеративный (ситуативный (по необходимости) переход к этапам процесса созидания стратегии). Используются для интеграции процесса созидания и операционализации стратегии промышленного предприятия инструменты (дорожная карта стратегических проектов, стратегическая карта, ССП, каскадирование ССП, портфельное управление проектами) и процедуры коллективных обсуждений, размышлений и принятия решений (заседания стратегического (инвестиционного) комитета, совещания по вопросам реализации стратегии, функционирование офиса управления проектами) обеспечивающие системное вовлечение многих менеджеров в стратегические размышления и создание предпосылки для их стратегически ориентированного мышления. Менеджеры на разных уровнях управления превращаются в партнеров стратега в части генерации, проработки и реализации стратегических идей</p>

Компонент	Характеристика
<p>Разнофокусное стратегическое предвидение (осмысление) развития будущего (расширение пространства разнофокусных системных ментальных моделей стратегия промышленного предприятия)</p>	<p>разнофокусное стратегическое предвидение реализуется в форме разнофокусных системных ментальных моделей стратега (образующих в совокупности пространство ментальных моделей) на основе форум-сайт-исследований сценариев развития будущего. Цель — получение по возможности широкого охвата и глубокого понимания вариантов развития будущего и уяснение влияния ключевых определяющих системную динамику моделей факторов. Такое понимание может стать источником развития «креативной стратегии» как результата предпринимательского озарения и создать возможность оперативной стратегической реакции менеджера при получении стратегически релевантной информации о неожиданных событиях кардинального характера на рынке — спонтанная стратегия «сверху». Обобщенный состав стратегически релевантных объектов и характеристик развития будущего в конкретной ситуации промышленного предприятия включает типотезы и факторы качественных и радикальных изменений: глобальной экономической среды, ценностей в обществе, структуры отрасли, тенденций и результатов фундаментальных и прикладных научных исследований, технологий производства, технических и функциональных характеристик продукции отрасли, критериев структурирования рынков, правил и условий конкурирования на целевых рынках, государственной промышленной политики, промышленных и потребительских стандартов и т.д.</p>
<p>Комбинирующее концепции стратегии осмысление стратегического контекста промышленного предприятия</p>	<p>базируется на эклектичном понимании стратегического менеджмента и предполагает комбинированное применение логик различных концепций стратегий к осмыслению системной динамики стратегического контекста. Обобщенный состав компонентов стратегического контекста промышленного предприятия: стратегически релевантные факторы качественных изменений отрасли и целевых рынков; миссия и базовые принципы деятельности; потенциалы успеха, ресурсные рычаги, ключевые компетенции, стратегическая архитектура; сегменты рынка и стратегические бизнес-единицы; внутренняя структура, процессы и системы; возможности стратегически ориентированных отношений с поставщиками и партнерами (в рамках логистически сориентированного ОПТ) и т.д.</p>
<p>Творческое мышление при поиске способов разрешения проблем и использования возможностей</p>	<p>при поиске возможностей решения стратегических проблем используются методы, стимулирующие творческое мышление</p>

Трансформация мышления стратега в соответствии со структурой предложенной модели содействует качественному повышению стратегической адаптационной способности системы управления промышленного предприятия, работающего в турбулентных рыночных условиях.

Целенаправленная работа по расширению и актуализации пространства ментальных моделей, опирающихся на ситуативное комбинирование логик разных концепций, позволяет стратегу отказаться от использования стандартизирующих и ограничивающих мышление формализованных аналитических схем разработки стратегий.

Исследование системной динамики ментальных моделей стратега дает возможность выйти за рамки анализа простых причинно-следственных связей стратегических категорий и сконцентрироваться на выявлении базовых влияющих на развитие будущего структур и их контринтуитивного поведения.

Комбинирование в стратегическом процессе возможностей разных механизмов создания стратегии (стратегическое предвидение, спонтанная стратегическая реакция, организационное стратегическое обучение, формализованное аналитическое планирование) создает системную готовность стратега к обоснованной и своевременной стратегической импровизации при возникновении на рынке непредвиденных событий различной природы.

Качественное повышение стратегической адаптационной способности промышленного предприятия обеспечивается применением инструментов и процедур, содействующих системной интеграции процесса созидания и операционализации стратегии и активизирующих стратегическое мышление менеджеров на разных уровнях управления. Крупные производственные системы требуют иерархических и формализованных и, как следствие, механистичных и инерционных систем управления. Модель связывает повышение стратегической гибкости системы управления промышленного предприятия со стратегическим организационным обучением и привнесением стратегически ориентированного мышления менеджерам разных уровней управления. Наилучшие инструментальные возможности для этого предоставляет интегрированный процесс созидания и операционализации стратегии. Содействующие интеграции стратегического, проектного-ориентированного тактического, оперативного (бюджетного) и логистически сориентированного оперативно-производственного уровней управления промышленного предприятия процедуры и инструменты предполагают участие многих менеджеров на разных уровнях управления в обсуждениях, размышлениях и принятии решений по трансформации стратегии в операционную деятельность. Это создает для менеджеров возможность критического и творческого осмысления деятельности со стратегической точки зрения и иницииро-

вания средними и младшими менеджерами системно поддерживающих мышление стратега стратегических инициатив «снизу», что качественно обогащает мышление стратега, содействует развитию спонтанных (эммерджентных) стратегий «снизу» и обеспечивает существенное повышение стратегической адаптационной способности всей системы управления промышленного предприятия (в рамках интегрированного понимания стратегического процесса).

Модель стимулирующего стратегическое мышление менеджеров интегрированного процесса созидания и операционализации стратегии промышленного предприятия, работающего в турбулентных рыночных условиях

Предлагаемая модель (рис. 3, табл. 5, 6) предусматривает перенос акцента с формирования подробных стратегических планов на основе формализованной аналитической работы на организацию и инструментальную поддержку (разнофокусно сориентированных и комбинирующих концепции стратегии) системных стратегических размышлений с целью превращения стратегически ориентированного мышления менеджеров на всех уровнях управления в основное средство повышения стратегической адаптационной способности работающего в турбулентных рыночных условиях промышленного предприятия.

Предлагаемая модель опирается на ряд механизмов в системе управления промышленного предприятия:

- дополнение стратегического процесса этапом расширения и актуализации пространства ментальных моделей стратега и исследование системной динамики моделей (инструментально и процедурно поддерживаемая «игра» в разнофокусное системно осмысляемое будущее) заменяют ограничивающие и стандартизирующие мышление формализованные аналитические схемы моделей стратегического менеджмента и содействуют развитию «стратегически подготовленного ума» стратега;
- системная интеграция процесса созидания и операционализации стратегии (институционализирующая инструментальную и процедурную поддержку стратегически ориентированного мышления и организационного стратегического обучения менеджеров всех уровней управления) содействует критическому и творческому стратегически ориентированному осмыслению менеджерами деятельности и создает условия для возникновения стабильного потока стратегических (и проектных) инициатив «снизу», обогащающих мышление стратега (интегрированное понимание стратегического процесса промышленного предприятия);

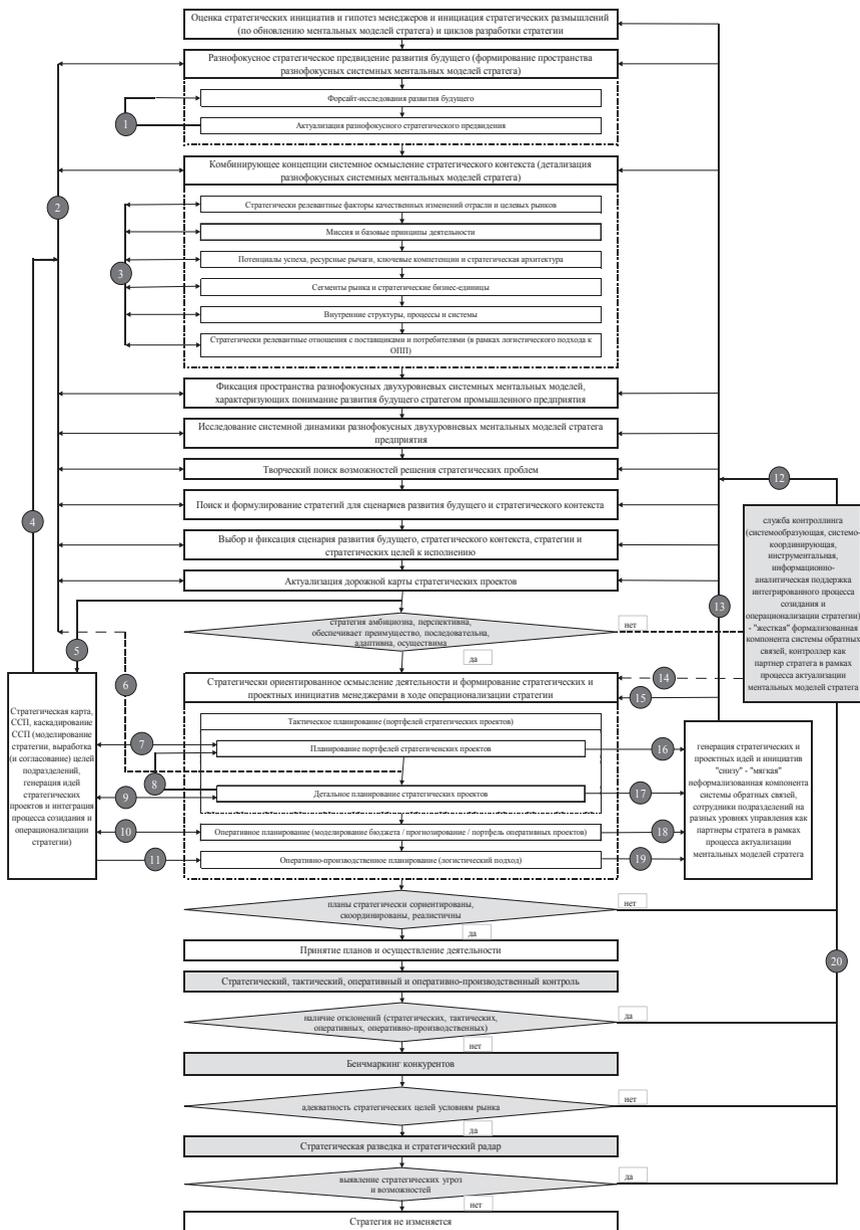


Рис. 3. Модель стимулирующего стратегическое мышление менеджеров интегрированного процесса создания и операционализации стратегии промышленного предприятия, работающего в турбулентных рыночных условиях

Содержание деятельности на этапах стимулирующего стратегического мышления менеджеров интегрированного процесса созидания и операционализации стратегии промышленного предприятия

Этапы	Содержание этапов
<p>Оценка стратегических инициатив и гипотез менеджеров и инициация стратегических размышлений (по обновлению ментальных моделей стратега) и циклов разработки стратегии</p>	<p>непрерывное восприятие стратегом информации, результатов анализа, стратегических идей, инициатив и гипотез сотрудников разных уровней управления и службы контроля по формализованным и неформальным каналам как побудительного мотива для выявления необходимости или возможности переосмысления ментальных моделей стратега (стратегического видения будущего и стратегического контекста), стратегии (стратегической логики), а также программы стратегических действий предприятия (портфеля стратегических проектов). В идеале — непрерывный процесс восприятия информации и оценки ее значимости для переосмысления стратегических категорий. Возможные результаты этапа: 1) инициация стратегических размышлений, 2) оперативная реакция на стратегически значимые события (например, запуск в проработку нового стратегического проекта или приостановка реализации ранее утвержденного), 3) инициация внеочередного или очередного цикла созидания стратегии</p>
<p>Разнофокусное стратегическое предвидение развития будущего (формирование пространства разнофокусных системных ментальных моделей стратега)</p>	<p>проведение форсайт-исследований перспектив развития будущего с целью расширения и актуализации пространства разнофокусных двухуровневых системных ментальных моделей, характеризующих понимание стратегом промышленного предприятия вариативности развивающегося будущего</p>
<p>Форсайт-исследования развития будущего</p>	<p>применение стимулирующих стратегическое мышление и обучение методов форсайта с целью формирования альтернативных сценариев развития будущего (с привлечением экспертов и компетентных менеджеров разных уровней управления). Используемые методы: работа с большими экспертными панелями, Дельфи, SWOT-анализ, мозговой шторм, построение сценариев, деревья релевантности, дорожные карты</p>
<p>Актуализация разнофокусного стратегического предвидения</p>	<p>формирование или актуализация разнофокусного стратегического предвидения в форме пространства разнофокусных системных ментальных моделей, характеризующих понимание развития будущего стратегом промышленного предприятия. Исследование ментальных моделей содействует расширению и актуализации понимания возможностей развития будущего с опорой на выявленную системную динамику моделей. Формирование ментальных моделей поддерживается форсайт-исследованиями, а соответствующие альтернативным ментальным моделям развития будущего программам действий (стратегических проектов) визуализируются в форме сценариев дорожной карты стратегических проектов</p>
<p>Комбинирующее концепции системное осмысление стратегического контекста (детализация разнофокусных системных ментальных моделей стратега)</p>	<p>актуализация понимания стратегического контекста как системного объекта на основе комбинирования логик разных концепций стратегий в рамках детализации разнофокусных ментальных моделей стратега. Для выявленных на этапе форсайт-исследования сценариев развития будущего могут прорабатываться/моделироваться соответствующие сценарии стратегических карт, первичных дорожных карт стратегических проектов, бизнес-моделей, а при операционализации стратегии на тактическом и оперативном уровнях — сценарии ССП и, возможно, портфели стратегических проектов — вся стратегическая деятельность трансформируется в динамичный процесс системного стратегического мышления</p>

Этапы	Содержание этапов
<p>Фиксация пространства разнофокусных двухуровневых системных ментальных моделей, характеризующих понимание развития будущего стратега промышле-ленного предприятия</p> <p>Исследование системной динамики разнофокусных двухуровневых ментальных моделей стратегия предприятия</p>	<p>пространство разнофокусных двухуровневых системных ментальных моделей стратегия характеризует широту восприятия-стратегом разнонаправленных (разнофокусных) перспектив развития будущего применительно к деятельности промышленного предприятия. В дальнейшем ментальные модели стратега исследуются для выявления присущей им системной динамики и контринтуитивности</p> <p>вмешательство в функционирование и развитие системно понимаемой развивающейся рыночной среды предприятия, отображаемой ментальной моделью стратега, вызывает непредвиденные и часто нежелательные последствия. Задача заключается в идентификации взаимозависимостей внутри системной ментальной модели (с выявлением системных архетипов) и исследовании динамики функционирования системы с тем, чтобы путем трансформации ментальной модели (изменение целей, границ, циклов обратной связи) расширить понимание стратегических перспектив, найти точки приложения усилий и по возможности обеспечить контролируемость последствий воздействий на систему с одновре-менным продумыванием мероприятий по предотвращению влияния нежелательных побочных и отложенных эффектов, а также обратных связей [Ари де Гюс, 2004; Гараелати, 2007; Ксенчук, 2011; Мелоуз, 2013; О'Коннор, Макдермотт, 2014; Сенте, 2009; Falko Wilms, 2012]. Предпосылками исследования системной динамики ментальных моделей выступают [Мелоуз, 2013; О'Коннор, Макдермотт, 2014; Falko Wilms, 2012]: выявление причинно-следственных связей между ком-понентами ментальных моделей, выявление цепочек влияния компонентов моделей друг на друга, выявление поло-жительных и отрицательных обратных связей, интенсификации воздействий, задержек во времени</p>
<p>Творческий поиск возможных решения стратегических проблем</p>	<p>поиск возможностей решения стратегических проблем для различных сценариев развития будущего (двухуровневых системных ментальных моделей стратега): использование возможностей, обусловленных разрывами последовательности развития событий; поиск возможностей смены поля борьбы и изменения правил конкурентной борьбы; поиск ресурс-ных рычагов, трансформация компетенций и развитие стратегической архитектуры; поиск возможностей корректиров-ки/изменения бизнес-моделей, реструктуризации бизнес-процессов [Юмае, 2015; Остервальдер, Пинье, 2014; Катякало, 2006; Хамел, Прахалад, 2006]. При поиске используются методы активизации творческого мышления [Акоффи, 2002; Ансофф, 1989; Bramselapp, 1990]: метод Дельфи, мозговой штурм, синектика, морфологический анализ, дерево целей, метод системного оператора (метод развития системного творческого мышления)</p>
<p>Поиск и формулирование стратегий для сценариев развития будущего и стратегического контекста</p> <p>Выбор и фиксация сценария развития будущего, стратегического контекста, стратеги и стратегических целей к исполнению</p>	<p>обращение к разнофокусным двухуровневым системным ментальным моделям развития будущего и осмысление (аль-тернативных) сценариев развития будущего и стратегического контекста, оптимальной стратегической логики в их рамках, поиск и формулирование (создание) стратегий и возможных программ стратегических действий (сценариев дорожной карты стратегических проектов)</p> <p>выбор и фиксация наиболее вероятного/целесообразного сценария развития будущего и стратегического контекста, а также стратегий и стратегических целей к исполнению в его рамках</p>

Этапы	Содержание этапов
<p>Актуализация дорожной карты стратегических проектов</p> <p>Интеграция процессов создания и операционализации стратегии с использованием стратегической карты, ССП, каскадирования ССП и во взаимодействии с дорожной картой стратегических проектов и портфельным управлением стратегическими проектами; генерация идей стратегических проектов</p>	<p>актуализация дорожной карты стратегических проектов для стратегии к исполнению и, возможно, для альтернативных стратегий (сценарии дорожной карты стратегических проектов)</p> <p>моделирование стратегии, выработка целей для разных уровней управления и подразделений, генерация идей стратегических проектов, интеграция процессов создания и операционализации стратегии, вовлечение менеджеров разных уровней управления и подразделений в процессы размышлений, обсуждений и целепостановки и в результате творческое и критическое осмысление сотрудниками разных уровней управления своей деятельности в рамках стратегического контекста. Площадками для размышлений, обсуждений и принятия решений выступают: проектный офис (группа портфельного управления, руководители и участники команд проектов); стратегический (инвестиционный) комитет; совещания по анализу стратегии и связанных с ней посылок, стратегических проектов и показателей, совещания по анализу результатов операционной деятельности и разрешения текущих оперативных проблем. Каскадирование ССП обеспечивает возможность вовлечения в обсуждение стратегических вопросов подразделений и сотрудников нижних уровней управления</p>
<p>Стратегическое осмысление деятельности в процессе операционализации стратегии</p>	<p>активное участие многих менеджеров тактического портфельного проектно-ориентированного, оперативного (бюджетного) и логистически ориентированного оперативно-производственного уровней управления в сложных процессах операционализации стратегии (обсуждение, размышления, моделирование, планирование и исполнение) в рамках интегрированного процесса с использованием дорожной карты стратегических проектов, стратегической карты, ССП, каскадирования ССП на нижние уровни управления и портфельного управления проектной деятельностью, а также участие в формализованных и неформальных коммуникациях по стратегическим вопросам содействуют критическому и творческому осмыслению деятельности со стратегической точки зрения и обучение на осмысливаемом опыте, что создает стремление к перманентным адаптации и развитию и возможность инициирования сотрудниками на среднем и нижнем уровнях управления стратегических и проектных идей и инициатив «снизу», которые могут развиваться в спонтанные стратегии «снизу» и новые стратегические проекты</p>
<p>Генерация сотрудниками стратегических и проектных инициатив (на тактическом проектно-ориентированном, оперативном (бюджетном) и логистически ориентированном оперативно-производственном уровнях управления)</p>	<p>выдвижение стратегических инициатив сотрудниками на тактическом портфельном проектно-ориентированном, оперативном (бюджетном) и логистически ориентированном оперативно-производственном уровнях управления на основе стратегически ориентированного мышления (в результате сложных процессов операционализации стратегии и стратегического обучения в интегрированном процессе) и хорошего знания реальных рынков (в рамках «мягкой» компоненты системы стратегически ориентированной обратной связи), например: выявление в ходе портфельного проектного тактического планирования новой лучшей возможности достижения стратегической цели (идея нового стратегического проекта); выявление на оперативном уровне возможности перестановки операционного проекта в стратегический (возможно, с корректной принятой стратегией); выявление на логистически ориентированном оперативно-производственном уровне существенных изменений в деятельности поставщиков, позволяющих скорректировать стратегию (в части взаимоотношений с поставщиками), либо требующих реализации нового стратегического проекта (по изменению внутренних процессов или систем) для выгодного использования этого изменения. В идеале — культивирование и содействие стабильному потоку стратегических и проектных инициатив со среднего и нижнего уровней управления — стимулирование процесса генерации спонтанных стратегий «снизу»</p>

Этапы	Содержание этапов
Поддержка процесса создания и операционализации стратегии службой контроллинга	<p>системообразующая и системкоординирующая, информационно-аналитическая, методическая и инструментальная поддержка интегрированного процесса создания и операционализации стратегии, а также выполнение стратегическим контроллером роли внутреннего консультанта и партнера для стратега [Вебер, Шеффер, 2014; Карминский и др., 2013] путем формирования информационно-аналитических стимулов для стратегических размышлений и предложений по коррекции стратегии, инициации циклов стратегических размышлений и разработки стратегий и выведения стратегических и проектных инициатив (в рамках «жесткой» формализованной компоненты системы стратегически сортированной обратной связи). Обеспечивая функционирование формализованных информационно-аналитических систем (системы контроля, бенчмаркинга, система раннего обнаружения, стратегическая разведка) служба контроллинга предоставляет многоаспектную информацию для подпитки стратегического мышления стратега и содействует созданию креативных стратегий как результата предпринимательского озарения. Высокая чувствительность и оперативность формализованных информационно-аналитических систем содействуют оперативной стратегической реакции в форме коррекции реализуемых стратегий или разработки спонтанных стратегий «сверху»</p>
Стратегический, тактический, оперативный и производственный контроль	<p>функция контроля смещается от сигнализирования об отклонениях от плана в сторону своевременного информирования сотрудников на разных уровнях управления, поддерживающего осмысление со стратегической точки зрения достигаемых результатов и обучение на осмысливаемом опыте [Гарелани, 2007]; стратегический контроль: стратегические предположки и допущения (в том числе лежащие в основании ментальных моделей менеджеров), оценка и анализ результатов и эффективности реализуемой стратегии, конечных и промежуточных результатов многолетних планов (например, принятой к исполнению дорожной карты стратегических проектов); тактический контроль: контроль стратегического соответствия структуры и эффективности портфелей стратегических проектов, контроль отдельных стратегических проектов (результаты, сроки, расходы), фиксация стратегически значимых проблем; оперативный контроль: оперативные цели, оперативные проекты, расходы, стратегически значимые проблемы; оперативно-производственный контроль: стратегически значимые нарушения ритмичности производственного процесса, обусловленные системными проблемами у поставщиков</p>
Бенчмаркинг конкурентов	<p>отслеживание стратегически значимых показателей эффективности присутствующих на рынке предприятий (лучших практик), в том числе конкурентов, с целью своевременной актуализации собственной системы стратегических целей — своевременный пересмотр стратегических целевых ориентиров (не дожидаясь очередного регулярного цикла пересмотра) с опорой на рынок обеспечивает достижение актуальных с рыночной точки зрения стратегических целей</p>
Стратегическая разведка и стратегический радар	<p>стратегическая разведка: система сбора стратегической информации о конкурентах; система раннего обнаружения (стратегический радар): стратегические коэффициенты риска, ранние слабые сигналы угрожающего характера, а также слабые сигналы, предвещающие маловероятные события, способные повлечь за собой радикальные трансформации — обычно качественной природы — и их анализ (сканирование среды в рамках форсайт-исследований)</p>

Взаимосвязи между этапами стимулирующего стратегического мышления менеджеров интегрированного процесса созидания и операционализации стратегии промышленного предприятия

№	Содержание взаимосвязи
1	обратная связь при итерационном осмыслении стратегом разнофокусного стратегического развития будущего
2	итерационные взаимосвязи между этапами стратегических размышлений и созидания стратегии
3	взаимосвязи при итерационном осмыслении и планировании компонентов стратегического контекста
4	прогнозы стратегической карты, ССП, портфелей стратегических и оперативных проектов, бюджета стратегических расходов (STRATEX), бюджета капитальных расходов (CAPEX), скользящего бюджета (Advanced Budgeting)
5	принятые параметры стратегического контекста (видение, миссия, стратегия, стратегические цели, изменения: потенциалов успеха и ключевых компетенций, структурирования рынков и стратегических бизнес-единиц, внутренних структур, процессов и систем, стратегически значимых отношений с поставщиками и потребителями (предварительная дорожная карта стратегических проектов))
6	корректировка/уточнение дорожной карты стратегических проектов (по результатам планирования портфелей стратегических проектов)
7	перечень стратегических проектов, примерная структура и критерии структурирования портфелей стратегических проектов, укрупненно стратегические расходы в целом по портфелям (по результатам моделирования стратегии в стратегической карте и генерации идей новых проектов в ССП); после итерационного процесса обсуждений и согласований — спланированная структура портфелей стратегических проектов, а также детальные стратегические расходы для уточнения ССП
8	корректировка/уточнение структуры портфелей стратегических проектов (по результатам детального планирования отдельных стратегических проектов)
9	стратегические расходы по отдельным стратегическим проектам, стратегически релевантные параметры отдельных проектов (по результатам моделирования стратегии в стратегической карте и генерации идей новых проектов в ССП); после итерационного процесса обсуждений и согласований — спланированные параметры стратегических проектов и детальные стратегические расходы для уточнения ССП
10	параметры стратегических проектов (изменение потенциала и компетенций); согласовываемые по технологии каскадирования ССП: оперативные целевые параметры для подразделений, целевые параметры оперативных планов, капитальные расходы (CAPEX); по результатам планирования — прогноз оперативных параметров для уточнения ССП
11	стратегически релевантные базовые условия поставки комплектующих (поставщики, сроки, качество), базовые условия отгрузки продукции (потребители, сроки)
12	идейная (идеи стратегических проектов и изменений стратегии) и информационно-аналитическая подпитка стратегических размышлений: контроллер как внутренний консультант и партнер стратега (на основе формализованных информационно-аналитических систем)

№	Содержание взаимосвязи
13	неформальные коммуникации сотрудников — обсуждение и согласование представлений о производимой деятельности (воздействие на ментальные модели менеджеров на разных уровнях управления), а также стратегических инициатив сотрудников среднего и нижнего уровней управления — «мягкая» компонента системы стратегически ориентированной обратной связи
14	идейная (новые идеи проектных инициатив) и информационно-аналитическая подпитка проектной деятельности со стороны службы контроллинга — «жесткая» — формализованная компонента системы стратегически ориентированной обратной связи
15	идейная подпитка проектной деятельности со стороны сотрудников разных уровней управления (новые идеи проектных инициатив) — «мягкая» компонента системы стратегически ориентированной обратной связи
16	идейная подпитка стратегических размышлений сотрудниками на тактическом проектном уровне управления (новые идеи стратегических и проектных инициатив) — планирующие и управляющие портфелями стратегических проектов сотрудники как партнеры стратега
17	идейная подпитка стратегических размышлений сотрудниками на тактическом проектном уровне управления (новые идеи стратегических и проектных инициатив) — планирующие и реализующие отдельные стратегические проекты сотрудники как партнеры стратега
18	идейная подпитка стратегических размышлений сотрудниками на оперативном уровне управления (новые идеи стратегических и проектных инициатив) — сотрудники предприятия на оперативном уровне управления как партнеры стратега
19	идейная подпитка стратегических размышлений сотрудниками на оперативно-производственном уровне управления (новые идеи стратегических и проектных инициатив) — сотрудники предприятия на оперативно-производственном уровне управления как партнеры стратега
20	формализованная компонента системы стратегически ориентированной обратной связи — информация формализованных информационно-аналитических систем (институционализированные каналы «жесткой» формализованной обратной связи)

- участие компетентных менеджеров разных уровней управления в форсайт-исследованиях содействует их стратегически ориентированному пониманию деятельности;
- неформализованные коммуникации менеджеров по стратегическим вопросам создают возможность согласования ментальных моделей и тестирования стратегических инициатив «снизу»;
- информационно-аналитическая подпитка мышления менеджеров системой стратегически ориентированных обратных связей на разные уровни управления (стратегический, тактический, оперативный и оперативно-производственный контроль; бенчмаркинг конкурентов; стратегическая разведка и стратегический радар) содействует стратегическому организационному обучению;

- использование активизирующих творческое мышление методов содействует творческому характеру стратегических размышлений и решений;
- системообразующая, системокоординирующая, информационно-аналитическая и инструментальная поддержка стратегического процесса службой контроллинга трансформирует стратегического контроллера в партнера стратега.

Модель предоставляет возможность стратегу ситуативно комбинировать различные механизмы созидания и изменения стратегии (креативная стратегия предпринимателя, спонтанная (эмержентная) стратегия «сверху», спонтанная (эмержентная) стратегия «снизу», формально планируемая стратегия). Модель подчеркивает обусловленность мышления стратега качеством процессов стратегических размышлений менеджеров на всех уровнях управления промышленного предприятия (интегрированное понимание стратегического процесса) и содержит механизмы системной «подпитки» мышления стратега стратегическими инициативами «снизу» — менеджеры предприятия (на тактическом, оперативном и оперативно-производственном уровнях управления, а также службы контроллинга) превращаются в партнеров стратега.

Выводы

Предложенная модель интегрированного процесса созидания и операционализации стратегии содержит ряд механизмов, стимулирующих стратегическое мышление менеджеров и содействующих таким образом повышению обоснованности и скорости стратегической реакции системы управления промышленного предприятия в условиях постоянно трансформирующихся (турбулентных) рынков.

Ключевым элементом новизны модели является перенос акцента в процессе созидания и изменения стратегии с формализованного анализа на активизацию ментальных процессов менеджеров на разных уровнях управления и превращение системного стратегического мышления в основной инструмент обеспечения стратегического успеха работающего в турбулентных рыночных условиях промышленного предприятия. Модель не предписывает использования для проработки стратегических решений ограничивающих и стандартизирующих мышление стратега концептуальной логики или формализованных аналитических схем. Стремясь преодолеть механистичность и инерционность системы управления промышленного предприятия, модель институционализирует методологический фундамент для поддержания стратегических размышлений сотрудников на разных уровнях управления и создает для творческого стратегического синтеза и повышения стратегической гибкости работающего в турбулентных ры-

ночных условиях промышленного предприятия качественно более плодотворную основу, чем традиционные модели стратегического менеджмента.

Список литературы

1. *Акофф Р. Л.* Планирование будущего корпорации: пер. с англ. — М.: Сирин, 2002.
2. *Александров А. В., Табурчак А. П.* Состояние и основные направления стратегического менеджмента на российских предприятиях // Экономика и предпринимательство. — 2017. — № 7(84). — С. 505–509.
3. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия: пер. с англ. — СПб.: Питер Ком, 1999.
4. *Ансофф И.* Стратегическое управление: пер. с англ. / науч. ред. Л. И. Евенко. — М.: Экономика, 1989.
5. *Ари де Гуус.* Живая компания: рост, научение и долгожительство в деловой среде: пер. с англ. — СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004.
6. *Аринушкина Ю. А., Черкасова О. В.* Особенности стратегического планирования деятельности промышленных предприятий Республики Мордовия // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2012. — № 12. — С. 131–135.
7. *Аронов А. М., Блехцин И. Я., Петров А. Н.* Теория стратегического менеджмента: процессный подход. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017.
8. *Астахов Е. А., Бельтиков М. О., Новиков Н. И.* Стратегия развития металлургических предприятий на основе совершенствования инновационной деятельности (на примере ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК») // Научное обозрение. — 2015. — № 22. — С. 390–394.
9. *Баркер Дж.* Парадигмы мышления: как увидеть новое и преуспеть в меняющемся мире: пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
10. *Березной А. В.* Корпоративный форсайт в стратегии транснационального бизнеса // Форсайт. — 2017. — № 1. — С. 9–22.
11. *Васенев К. П.* Построение системы интегрированного планирования на промышленном предприятии для турбулентных рыночных условий // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2017. — № 4. — С. 118–141.
12. *Вебер Ю., Шеффер У.* Введение в контроллинг: пер. с нем. / под ред. С. Г. Фалько. — М.: Изд-во НП «Объединение контроллеров», 2014.
13. *Виссема Х.* Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания: пер. с англ. — М.: Финпресс, 2000.
14. *Гапоненко Н. В.* Форсайт. Теория. Методология. Опыт: монография. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
15. *Гараедаги Дж.* Системное мышление: как управлять хаосом и сложными процессами. Платформа для моделирования архитектуры бизнеса: пер. с англ. — Минск: Гревцов Паблицер, 2007.
16. *Горемыкин В. А.* Планирование на предприятии: учебник и практикум. 9-е изд. — М.: Юрайт, 2014.

17. *Гурков И. Б.* Интегрированная метрика стратегического процесса — попытка теоретического синтеза и эмпирической апробации // Российский журнал менеджмента. — 2007. — № 2. — С. 3–28.
18. *Зуб А. Т., Локтионов М. В.* Стратегический менеджмент: системный подход. — М.: Генезис, 2011.
19. *Иванова Т. Ю., Орлов И. Ю., Шиндина Ю. А.* Современная система планирования в практике российских предприятий: история становления и развития // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. — 2011. — № 3(34). — С. 206–223.
20. *Казakov В. В.* В чем заключается стратегическое мышление? Различные теории стратегического мышления // Российское предпринимательство. — 2009. — № 12-1(148). — С. 38–42.
21. *Каплан Р., Нортон Д.* Награда за блестящую реализацию стратегии. Связь стратегии и операционной деятельности — гарантия конкурентного преимущества: пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2013.
22. *Каплан Р., Нортон Д.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ. 2-е изд. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2014.
23. *Карминский А. М., Фалько С. Г., Жевага А. А., Иванова Н. Ю.* Контроллинг / под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. 3-е изд. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013.
24. *Карпова Н. П., Малявина Ю. С., Катина Е. В.* Стратегическое мышление как основа стратегического планирования современных предприятий // Сборники конференций НИЦ Социосфера. — 2015. — № 57. — С. 59–64.
25. *Каткало В. С.* Эволюция теории стратегического управления: монография. — СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2006.
26. *Клейнер Г. Б.* Сущность и структура стратегии предприятия // Современная конкуренция. — 2008. — № 6(12). — С. 114–130.
27. *Колбина Л.* Куплю тебе новую жизнь // Эксперт Урал. — 2017. — № 11(720). URL: <http://www.expert.ru/ural/2017/11/kuplyu-tebe-novuyu-zhizn/> (дата обращения: 10.07.2018).
28. *Коллис Д., Монтгомери С.* Корпоративная стратегия. Ресурсный подход: пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.
29. *Константинов Г. Н.* Стратегический менеджмент: концепции. — М.: Бизнес Элайнмент, 2009.
30. *Константинов Г. Н.* Стратегическое мышление. — М.: Синтегра СМ, 2015.
31. *Ксенчук Е. В.* Системное мышление. Границы ментальных моделей и системное видение мира. — М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2011.
32. *Литвинова Е. М.* Стратегическое планирование и прогнозирование предпринимательской деятельности с использованием метода форсайт: Дис. ... канд. экон. наук. — М., 2012.
33. *Магданов П. В.* Стратегическое планирование в компаниях Пермского края // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2012. — № 2. — С. 139–145.
34. *Медоуз Д. Х.* Азбука системного мышления: пер. с англ. 3-е изд. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013.
35. *Мицберг Г., Алстранд Б., Лампель Ж.* Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента: пер. с англ. 2-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2015.

36. *Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С.* Стратегический процесс: пер. с англ. — СПб.: Питер, 2001.
37. *Минцберг Г.* Менеджмент: Природа и структура организаций: пер. с англ. — М.: Эксмо, 2009.
38. *Мурзинов А. В.* Что такое стратегическое мышление? Вы знаете? // dekanblog. URL: <https://www.dekanblog.ru/chto-takoe-strategicheskoe-myshlenie-vy-znaete/> (дата обращения: 03.05.2018).
39. *О'Коннор Дж., Макдермотт И.* Искусство системного мышления: необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем: пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2014.
40. *Омае К.* Мышление стратега: искусство бизнеса по японски: пер. с англ. 4-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2015.
41. *Остервальдер А., Пинье И.* Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора: пер. с англ. 4-е изд. — М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014.
42. *Петров А. Н.* и др. Стратегический менеджмент / под ред. А. Н. Петрова. — СПб.: Питер, 2008.
43. *Петров А. Н.* Современная модель стратегического менеджмента // Известия Санкт-Петербургского гос. экон. ун-та. — 2017. — № 1-1(103). — С. 12–20.
44. *Петров А. Н.* Содержательные аспекты модели стратегического мышления // Научные записки специализированной кафедры ПАО «ГАЗПРОМ» / под ред. Петрова А. Н. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016.
45. *Питерс Т., Уотермен Р.* В поисках эффективного управления: пер. с англ. — М.: Прогресс, 1986.
46. *Попов С. А.* Актуальный стратегический менеджмент. Видение — цели — изменения. — М.: Юрайт, 2014.
47. *Попов С. А.* Модель стратегического менеджмента: системный и процессный аспекты // Менеджмент и бизнес-администрирование. — 2015. — № 1. — С. 59–69.
48. *Портер М.* Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. 5-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2015.
49. *Роберт М.* Новое стратегическое мышление. Просто о сложном: пер. с англ. — М.: Поколение, 2006.
50. *Сенге П.* Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации: пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп Бизнес», 2009.
51. *Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э.* Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Серия: Менеджмент. — 2003. — № 32. — С. 133–171.
52. *Томпсон-мл. А. А., Стрикленд III А. Дж.* Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: пер. с англ. 12-е изд. — М.: Изд. дом «Вильямс», 2013.
53. *Хамел Г., Прахалад К. К.* Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня: пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.
54. *Холодная М. А.* Психология интеллекта. Парадоксы исследования. 2-е изд. — СПб.: Питер, 2002.
55. *Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О'Нил Д.* Стратегическая гибкость: пер. с англ. — СПб.: Питер, 2005.

56. *Чмышенко Е. В.* Подходы к стратегическому планированию на предприятии с разных позиций // Экономика и предпринимательство. — 2018. — № 3. — С. 988–992.
57. *Ягунова Н. А., Слыжов А. В.* Стратегическое мышление как основа стратегического процесса // Стратегическое развитие инновационного потенциала отраслей, комплексов и организаций. — 2014. — С. 189–196.
58. *Янковская В. В.* Планирование на предприятии: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2013.
59. *Bramsemann R.* Handbuchcontrolling: Methoden und Techniken. 2. Aufl. Muenchen; Wien: Carl Hanser Verlag, 1990.
60. *Falko E. P. Wilms.* Wirkungsgefuege: Einsatzmoeglichkeiten und Grenzen in der Unternehmensfuehrung. — Bern; Stuttgart; Wien: Haupt Verlag, 2012.
61. *Gallimore K.* Developing a tentative framework for strategic thinking. — Sheffield: British Academy of Management Conference, 2010.
62. *Guenther L.* Strategieberatung und strategische Unternehmensfuehrung: Denk- und Verhaltensweisen von Geschaefsfuehrern kleiner und mittlerer Unternehmen: Diss. ... Doctor rerum politicarum. — Chemnitz, 2015.
63. *Happ-Frank E.* Strategisch denken — mutiger fuehren // WirtschaftsKurier. — 2009. — Februar. — S. 4.
64. *Haycock K., Cheadle A., Bluestone K. S.* Strategic Thinking // Library Leadership and Management. — 2012. — 26(3/4).
65. *Hinterhuber H. H.* Strategische Unternehmensfuehrung. Teil 1. Strategisches Denken: Vision — Ziele — Strategie. 8. Aufl. — Berlin: Erich Schmidt, 2011.
66. *Horvath&Partner.* Внедрение сбалансированной системы показателей: пер. с нем. 3-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
67. *Irmer K.-H., Schoen D.* Integriertes Planungssystem bei der Grammer AG / 24. Deutscher Controlling Congress. Fuehrungsinformationssysteme und Planungssysteme / Technische Universitaet Dortmund / Institut fuer Controlling GfC e.V.; Dortmund, 2009. — S. 279–305.
68. *Liedtka J. M.* Strategic Thinking: Can it be Taught? // Long Range Planning. — 1998. — 31(1). — P. 120–129.
69. *Mintzberg H., Waters J. A.* Of Strategies, Deliberate and Emergent // Strategic Management Journal. — 1985. — 6(3). — P. 257–272.
70. *Saifoulline R., Hemberger Ch.* Kognitive Kernkompetenzen zum Aufbau fundierter mentaler Modelle fuer die Bearbeitung komplexer Planungsprobleme // Journal Psychologie des Alltagshandelns. — 2011. — 4(2). — S. 31–44.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Akoff R. L.* Planirovanie budushchego korporacii: per. s angl. — М.: Sirin, 2002.
2. *Aleksandrov A. V., Taburchak A. P.* Sostoyanie i osnovnye napravleniya strategicheskogo menedzhmenta na rossijskikh predpriyatiyah // Ehkonomika i predprinimatel'stvo. — 2017. — № 7(84). — S. 505–509.
3. *Ansoff I.* Novaya korporativnaya strategiya: per. s angl. — SPb.: Piter Kom, 1999.
4. *Ansoff I.* Strategicheskoe upravlenie: per. s angl. / nauch. red. L. I. Evenko. — М.: Ehkonomika, 1989.

5. *Ari de Gius*. ZHivaya kompaniya: rost, nauchenie i dolgozhitel'stvo v delovoj srede: per. s angl. — SPb.: Stokgol'mskaya shkola ehkonomiki v Sankt-Peterburge, 2004.
6. *Arinushkina Yu. A., CHerkasova O. V.* Osobennosti strategicheskogo planirovaniya deyatel'nosti promyshlennyh predpriyatij Respubliki Mordoviya // Aktual'nye problemy gumanitarnyh i estestvennyh nauk. — 2012. — № 12. — S. 131–135.
7. *Aronov A. M., Blekhcin I. Ya., Petrov A. N.* Teoriya strategicheskogo menedzhmenta: processnyj podhod. — SPb.: Izd-vo SPbGEHU, 2017.
8. *Astahov E. A., Bel'tikov M. O., Novikov N. I.* Strategiya razvitiya metallurgicheskikh predpriyatij na osnove sovershenstvovaniya innovacionnoj deyatel'nosti (na primere OAO «EVRAZ ZSMK») // Nauchnoe obozrenie. — 2015. — № 22. — S. 390–394.
9. *Barker Dzh.* Paradigmy myshleniya: kak uvidet' novoe i preuspet' v menyayushchemsya mire: per. s angl. — M.: Al'pina Biznes Buks, 2007.
10. *Bereznoj A.* Korporativnyj Forsajt v strategii transnacional'nogo biznesa // Forsajt. — 2017. — № 1. — S. 9–22.
11. *Vasenev K. P.* Postroenie sistemy integrirovannogo planirovaniya na promyshlennom predpriyatii dlya turbulentnyh rynochnyh uslovij // Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ehkonomika. — 2017. — № 4. — S. 118–141.
12. *Veber Yu., SHEffer U.* Vvedenie v kontrolling: Per. s nem. / pod red. S. G. Fal'ko. — M.: Izd-vo NP «Ob"edinenie kontrollerov», 2014.
13. *Vissema H.* Strategicheskij menedzhment i predprinimatel'stvo: vozmozhnosti dlya budushchego procvetaniya: per. s angl. — M.: Finpress, 2000.
14. *Gaponenko N. V.* Forsajt. Teoriya. Metodologiya. Opyt: monografiya. — M.: YUNITI-DANA, 2008.
15. *Garaedagi Dzh.* Sistemnoe myshlenie: kak upravlyat' haosom i slozhnymi processami: Platforma dlya modelirovaniya arhitektury biznesa: per. s angl. — Minsk: Grevcov Publisher, 2007.
16. *Goremykin V. A.* Planirovanie na predpriyatii: uchebnik i praktikum. 9-e izd. — M.: YUrajt, 2014.
17. *Gurkov I. B.* Integrirovannaya metrika strategicheskogo processa — popytka teoreticheskogo sinteza i ehmpiricheskoj aprobacii // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. — 2007. — № 2. — S. 3–28.
18. *Zub A. T., Loktionov M. V.* Strategicheskij menedzhment: sistemnyj podhod. — M.: Genezis, 2011.
19. *Ivanova T. Yu., Orlov I. Yu., SHindina Yu. A.* Sovremennaya sistema planirovaniya v praktike rossijskikh predpriyatij: istoriya stanovleniya i razvitiya // Voprosy sovremennoj nauki i praktiki. Universitet im. V. I. Vernadskogo. — 2011. — № 3(34). — S. 206–223.
20. *Kazakov V. V.* V chem zaklyuchaetsya strategicheskoe myshlenie? Razlichnye teorii strategicheskogo myshleniya // Rossijskoe predprinimatel'stvo. — 2009. — № 12-1(148). — S. 38–42.
21. *Kaplan R., Norton D.* Nagrada za blestyashchuyu realizaciyu strategii. Svyaz' strategii i operacionnoj deyatel'nosti — garantiya konkurentnogo preimushchestva: per. s angl. — M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2013.
22. *Kaplan R., Norton D.* Sbalansirovannaya sistema pokazatelej. Ot strategii k dejstviyu: per. s angl. 2-e izd. — M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2014.
23. *Karminskij A. M., Fal'ko S. G., Zhevaga A. A., Ivanova N. Yu.* Kontrolling / pod red. A. M. Karminskogo, S. G. Fal'ko. 3-e izd. — M.: ID «FORUM»: INFRA-M, 2013.

24. *Karpova N. P., Malyavina Yu. S., Katina E. V.* Strategicheskoe myshlenie kak osnova strategicheskogo planirovaniya sovremennyh predpriyatij // Sborniki konferencij NIC Sociosfera. — 2015. — № 57. — S. 59–64.
25. *Kat'kalo V. S.* Ehvoljuciya teorii strategicheskogo upravleniya: monografiya. — SPb.: Izdat. dom S.-Peterb. gos. un-ta, 2006.
26. *Klejner G. B.* Sushchnost' i struktura strategii predpriyatiya // Sovremennaya konkurenciya. — 2008. — № 6(12). — S. 114–130.
27. *Kolbina L.* Kuplyu tebe novuyu zhizn' // EHkspert Ural. — 2017. — № 11(720). URL: <http://www.expert.ru/ural/2017/11/kuplyu-tebe-novuyu-zhizn/> (data obrashcheniya: 10.07.2018).
28. *Kollis D., Montgomeri S.* Korporativnaya strategiya. Resursnyj podhod: per. s angl. — M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2007.
29. *Konstantinov G. N.* Strategicheskij menedzhment: koncepcii. — M.: Biznes EHlanjment, 2009.
30. *Konstantinov G. N.* Strategicheskoe myshlenie. — M.: Sintegra SM, 2015.
31. *Ksenchuk E. V.* Sistemnoe myshlenie. Granicy mental'nyh modelej i sistemnoe videnie mira. — M.: Izd. dom «Delo» RANHiGS, 2011.
32. *Litvinova E. M.* Strategicheskoe planirovanie i prognozirovanie predprinimatel'skoj deyatel'nosti s ispol'zovaniem metoda forsajt: Dis. ... kand. ehkon. nauk. — Moskva, 2012.
33. *Magdanov P. V.* Strategicheskoe planirovanie v kompaniyah Permskogo kraja // Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ehkonomika i upravlenie. — 2012. — № 2. — S. 139–145.
34. *Medouz D. H.* Azbuka sistemnogo myshleniya: per. s angl. 3-e izd. — M.: BINOM. Laboratoriya znanij, 2013.
35. *Minberg G., Al'strand B., Lampel' ZH.* Strategicheskoe safari: Ehkskursiya po debryam strategicheskogo menedzhmenta: per. s angl. 2-e izd. — M.: Al'pina Publisher, 2015.
36. *Minberg G., Kuinn Dzh. B., Goshal S.* Strategicheskij process: per. s angl. — SPb: Piter, 2001.
37. *Minberg G.* Menedzhment: Priroda i struktura organizacij: per. s angl. — M.: EHksmo, 2009.
38. *Murzinov A. V.* CHto takoe strategicheskoe myshlenie? Vy znaete? // dekanblog. URL: <https://www.dekanblog.ru/chto-takoe-strategicheskoe-myshlenie-vy-znaete/> (data obrashcheniya: 03.05.2018).
39. *O'Konnor Dzh., Makdermott I.* Iskusstvo sistemnogo myshleniya: neobhodimye znaniya o sistemah i tvorcheskome podhode k resheniyu problem: per. s angl. — M.: Al'pina Publisher, 2014.
40. *Omae K.* Myshlenie stratega: Iskusstvo biznesa po yaponski: per. s angl. 4-e izd. — M.: Al'pina Publisher, 2015.
41. *Osterval'der A., Pin'e I.* Postroenie biznes-modelej: Nastol'naya kniga stratega i novatora: per. s angl. 4-e izd. — M.: AL'PINA PUBLISHER, 2014.
42. *Petrov A. N. i dr.* Strategicheskij menedzhment / pod red. A. N. Petrova. — SPb.: Piter, 2008.
43. *Petrov A. N.* Sovremennaya model' strategicheskogo menedzhmenta // Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gos. ehkon. un-ta. — 2017. — № 1-1(103). — S. 12–20.
44. *Petrov A. N.* Soderzhatel'nye aspekty modeli strategicheskogo myshleniya // Nauchnye zapiski specializirovannoj kafedry PAO «GAZPROM» / pod red. Petrova A. N. — SPb.: Izd-vo SPbGEHU, 2016.

45. *Piters T., Uotermen R.* V poiskah ehffektivnogo upravleniya: Per. s angl. — M.: Progress, 1986.
46. *Popov S. A.* Aktual'nyj strategicheskij menedzhment. Videnie — celi — izmeneniya. — M.: Yurajt, 2014.
47. *Popov S. A.* Model' strategicheskogo menedzhmenta: sistemnyj i processnyj aspekty // Menedzhment i biznes-administrirovanie. — 2015. — № 1. — S. 59–69.
48. *Porter M.* Konkurentnaya strategiya: metodika analiza otraslej i konkurentov: per. s angl. 5-e izd. — M.: Al'pina Pablisher, 2015.
49. *Robert M.* Novoe strategicheskoe myshlenie. Prosto o slozhnom: per. s angl. — M.: Pokolenie, 2006.
50. *Senge P.* Pyataya disciplina. Iskusstvo i praktika obuchayushchejsya organizacii: Per. s angl. — M.: ZAO «Olimp Biznes», 2009.
51. *Tis D. Dzh., Pizano G., Shuen EH.* Dinamicheskie sposobnosti firmy i strategicheskoe upravlenie // Vestnik Sankt-Peterburgskogo un-ta. Seriya: Menedzhment. — 2003. — № 32. — S. 133–171.
52. *Tompson-mI. A. A., Striklend III A.* Dzh. Strategicheskij menedzhment: koncepcii i situacii dlya analiza: per. s angl. 12-e izd. — M.: Izd. dom «Vil'yams», 2013.
53. *Hamel G., Prahalad K. K.* Konkuriруя za budushchee. Sozdanie rynkov zavtrashnego dnya: per. s angl. — M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2002.
54. *Holodnaya M. A.* Psihologiya intellekta. Paradoksy issledovaniya. 2-e izd. — SPb.: Piter, 2002.
55. *Hehmel G., Prahalad K., Tomas G., O'Nil D.* Strategicheskaya gibkost': Per. s angl. — SPb.: Piter, 2005.
56. *Chmyshenko E. V.* Podhody k strategicheskomu planirovaniyu na predpriyatii s raznyh pozicij // EHkonomika i predprinimatel'stvo. — 2018. — № 3. — S. 988–992.
57. *Yagunova N. A., Slyzhov A. V.* Strategicheskoe myshlenie kak osnova strategicheskogo processa // Strategicheskoe razvitie innovacionnogo potenciala otraslej, kompanij i organizacij. — 2014. — S. 189–196.
58. *Yankovskaya V. V.* Planirovanie na predpriyatii: uchebnik. — M.: INFRA-M, 2013.

Трибуна преподавателя

О. Н. Антипина¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

А. О. Вереникин²

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

Е. О. Матвеев³

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

ПАРАДОКС ГИФФЕНА В XXI В.

Статья посвящена парадоксу Гиффена — одному из ярких аспектов теории потребительского выбора, которому уделяется заметное внимание в курсе микроэкономики вводного, промежуточного и продвинутого уровней. Авторы расширяют хрестоматийную интерпретацию парадокса Гиффена за счет анализа результатов эмпирических исследований, проведенных в начале XXI в. Р. Дженсенем и Н. Миллером, а также описания «поведения по Гиффену» с помощью анализа характеристик товаров и включения в неоклассическую теорию потребительского выбора ограничения минимальной калорийности потребительского набора. На основе идеи о необходимости поддержания минимального уровня потребления относительно бедными индивидами в статье доказывается единство хрестоматийного подхода к объяснению «поведения по Гиффену» и его современных версий, представленных в научной литературе. Материалы данной статьи могут быть полезны преподавателям микроэкономики и студентам, а также всем тем, кто хочет получить современные представления о парадоксе Гиффена.

Ключевые слова: парадокс Гиффена, теория потребительского выбора, потребление, микроэкономика, бедность.

Цитировать статью: Антипина О. Н., Вереникин А. О., Матвеев Е. О. Парадокс Гиффена в XXI в. // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2019. — № 5. — С. 183–205.

¹ Антипина Ольга Николаевна, д.э.н., профессор экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: antipina@econ.msu.ru

² Вереникин Алексей Олегович, д.э.н., профессор экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: verenikin@econ.msu.ru

³ Матвеев Евгений Олегович, магистрант экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: evgenij.matv@gmail.com

O. N. Antipina

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

A. O. Verenikin

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

E. O. Matveev

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

GIFFEN PARADOX IN THE 21ST CENTURY

The article addresses the Giffen paradox as a significant aspect of the consumer choice theory, which receives considerable attention in microeconomics at introductory, intermediate and advanced levels of studies. The authors are expanding on a textbook interpretation of the Giffen paradox by analyzing the results of empirical studies conducted by R. Jensen and N. Miller early in the XXI century, as well as describing the “Giffen behavior” through characteristic preference approach and incorporating the subsistence constraint in the neoclassical theory of consumer choice. Drawing on the idea of maintaining a minimum level of consumption by relatively poor individuals, the article proves the unity of a textbook approach to explaining the “Giffen behavior” and its modern versions presented in scientific literature. The article can be useful to teachers and students of microeconomics, as well as to all those willing to get modern understanding of the Giffen paradox.

Key words: *Giffen paradox, theory of consumer choice, consumption, microeconomics, poverty*

To cite this document: *Antipina O. N., Verenikin A. O., Matveev E. O.* (2019). Giffen paradox in the 21st century. *Moscow University Economic Bulletin*, (5), 183–205.

Введение

Что такое парадокс Гиффена? Ответ на этот вопрос есть практически во всех учебниках микроэкономики разных уровней — от вводного до углубленного. Не боясь преувеличить, можно с уверенностью утверждать, что каждый преподаватель, разбирающий со студентами тему «Теория потребительского выбора», обсуждает описанное английским статистиком и экономистом Робертом Гиффеном явление роста объема спроса на подорожавший картофель во времена неурожая и голода 1840-х гг. в Ирландии. Наблюдавшийся в XIX в. парадокс традиционно объясняется тем, что картофель был основным продуктом питания бедного населения и по сравнению с другими продуктами оставался самым дешевым. Для иллюстрации этого феномена в микроэкономике применяется аналитический аппарат теории спроса, глубина использования которого зависит от уровня курса (вводный, промежуточный, продвинутый).

Однако насколько современен ставший хрестоматийным подход к изучению парадокса Гиффена? Достаточно ли он убедителен для поколения

миллениалов, скептически относящегося к авторитетам прошлого и желающего получить теоретические обоснования явлений, которые можно наблюдать в окружающей действительности? Существует ли «новое слово» в давно известной теории, которым современный преподаватель может увлечь студентов и расширить их представления о потребительском выборе в XXI в.?

Размышления над этими вопросами в студенческой аудитории побудили авторов статьи обобщить традиционный и новые подходы к исследованию одного из интереснейших аспектов в области потребительского спроса.

Хрестоматийный подход к объяснению парадокса Гиффена: убеждения и сомнения

Представитель кембриджской школы, один из основоположников микроэкономики и неоклассического направления в экономической теории в целом английский экономист А. Маршалл в своей фундаментальной работе «Принципы экономической науки», вышедшей в 1890 г., уделил парадоксу Гиффена всего лишь несколько строк, рассмотрев его проявление на примере хлеба, покупаемого беднейшими представителями британского рабочего класса. Отнеся этот феномен к числу некоторых исключений из закона спроса, он обратил внимание на то, что «повышение цены на хлеб проделывает такую большую брешь в бюджете беднейших рабочих семей и настолько увеличивает предельную полезность денег для них, что они вынуждены сократить потребление мяса и наиболее дорогих мучных продуктов питания; поскольку же хлеб продолжает оставаться самым дешевым продуктом питания, который они в состоянии купить и станут покупать, они потребляют его при этом не меньше, а больше. Но подобные случаи редки, когда же они возникают, то на каждый из них следует реагировать соответственно его конкретным особенностям» [Маршалл, 1993, с. 201]. Тем не менее уже в этом кратком фрагменте книги А. Маршалла сформулированы главные условия, при которых возможно проявление парадокса Гиффена: 1) следует рассматривать беднейших потребителей; 2) помимо самого дешевого продукта питания, который они покупали и будут продолжать покупать после повышения его цены, тратя на него большую долю дохода, потребительский набор должен содержать и другие, более дорогие продукты.

В 1934 г. в статье «Пересмотр теории ценности» Дж.Р. Хикс и Р.Г. Д. Аллен обосновали, что парадокс Гиффена возникает не всякий раз, когда в потребительском наборе «один из товаров является «худшим», наиболее потребляемым при относительно низких уровнях дохода, замещаемым (полностью или частично) товарами более высокого качества при возрастании дохода» [Хикс, Аллен, 2000, с. 129]. Для большинства таких това-

ров, несмотря на отрицательную эластичность спроса на них по доходу, характерна также отрицательная эластичность спроса по цене, а значит, и отрицательный наклон кривой спроса. Между тем случаи, когда спрос при отрицательной эластичности по доходу имеет положительную эластичность по цене, а кривая спроса — положительный наклон, вследствие описанного Р. Гиффеном парадокса, имеют место. Однако «это возможно только при низких уровнях дохода, когда большая часть расхода поглощается этим «худшим» товаром и когда среди небольшого количества других потребленных предметов нет ни одного, которым можно было бы легко во всех отношениях заменить первый товар. Так как уровень жизни растет, а расходы становятся все более и более разнообразны, эта ситуация становится все более и более невероятной» [Хикс, Аллен, 2000, с. 134].

Позднее, в 1939 г. в книге «Стоимость и капитал» Дж. Р. Хикс разъяснил парадокс Гиффена, опираясь на эффект замещения и эффект дохода, действия которых в конечном счете определяют эффект цены — изменение величины спроса на товар под влиянием изменения его цены. Эффект замещения побуждает потребителя приобретать относительно подешевевшие товары взамен относительно подорожавших. Отражая реакцию потребителя на изменение относительных цен, он всегда приводит к повышению величины спроса при снижении цены и к уменьшению величины спроса — при повышении цены товара. «Эффект дохода действует не столь однозначно — обыкновенно он будет действовать в том же направлении, однако, если речь идет о худших товарах, его действие может быть противоположным» [Хикс, 1993, с. 126]. Эффект замещения и эффект дохода в сумме дают эффект цены — общее изменение величины спроса на товар.

Итак, Дж. Р. Хикс утверждает: «Кривая спроса на некий товар должна отлого понижаться, отражая расширение потребления по мере снижения цены товара, во всех случаях, когда товар не является худшим. Даже если он и относится к худшим (так что эффект дохода выражается отрицательной величиной¹), кривая спроса будет иметь обычный вид, пока часть дохода, расходуемая на приобретение этого товара, невелика и соответственно мал эффект дохода... Вероятность того, что потребители большую часть своих доходов направят на приобретение худших, с их точки зрения, товаров, есть лишь тогда, когда уровень их жизни очень низок. В знаменитом случае Гиффена, на который ссылался Маршалл, эти условия в точности соблюдаются. Потребители с небольшим доходом могут в основном удовлетворять потребности в пище одним главным продуктом питания (в случае Гиффена — это хлеб), который будет заменен с ростом дохода более разнообразным набором продуктов. Если цена этого главного продукта падает, потребители получают весьма большой избыточный до-

¹ Действует в сторону, противоположную направлению эффекта замещения (*прим. авторов*).

ход и могут потратить его на более привлекательные, с их точки зрения, продукты, которые тем самым занимают место главного продукта, и соответственно спрос на него снижается. Действие отрицательного эффекта дохода может оказаться достаточно сильным, чтобы превзойти действие эффекта замещения. Однако очевидно, что подобные случаи должны наблюдаться весьма редко» [Хикс, 1993, с. 129–130].

Проиллюстрируем вывод Дж. Р. Хикса графически.

Как показано на рис. 1 (верхний график), если в отношении худшего товара¹ X проявляется парадокс Гиффена, то эффект замещения (SE) и эффект дохода (IE) при изменении цены товара X будут действовать в про-

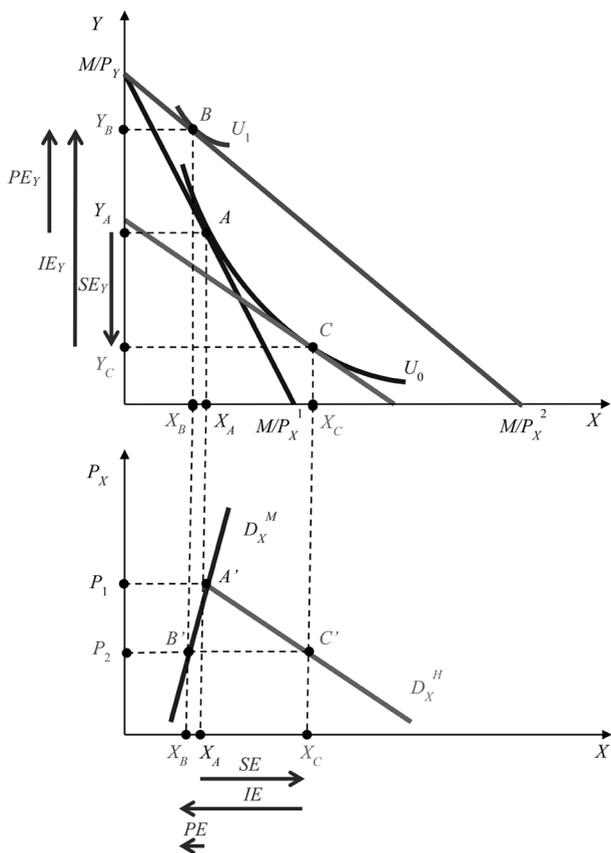


Рис. 1. Парадокс Гиффена при снижении цены товара X

¹ В научной и учебной литературе встречаются также понятия «некачественный товар» и «товар низшей категории», которые, как и «худший товар», являются вариантами перевода на русский язык термина «inferior good» (англ.).

тивоположные стороны, и эффект дохода по абсолютной величине превысит эффект замещения. При снижении цены от P_X^1 до P_X^2 произойдет перемещение оптимума из точки $A(X_A, Y_A)$ в точку $B(X_B, Y_B)$. Построение вспомогательного бюджетного ограничения дает вспомогательный оптимум $C(X_C, Y_C)$. За счет эффекта замещения величина спроса на товар X несколько увеличится, а за счет эффекта дохода значительно уменьшится, поскольку при произошедшем росте реального дохода потребитель резко уменьшит величину спроса на товар X . Величина эффекта цены (PE) будет отрицательной, так как абсолютно эффект дохода превышает эффект замещения. В результате снижение цены товара X приведет к снижению величины спроса на него.

Перекрестный эффект замещения (SE_Y) приведет к снижению, а перекрестный эффект цены (PE_Y) — к росту величины спроса на товар Y за счет перекрестного эффекта дохода (IE_Y), превышающего по абсолютной величине перекрестный эффект замещения и действующего во встречном направлении. Таким образом, при снижении величины спроса на товар X растет величина спроса на товар-заменитель Y .

Маршаллианская кривая спроса на товар X (кривая некомпенсированного спроса — D_X^M) пройдет через точки A' и B' и будет иметь положительный наклон, отражая действие эффекта цены. Хиксианская кривая спроса на товар X (кривая компенсированного спроса — D_X^H) пройдет через точки A' и C' и будет иметь отрицательный наклон, отражая действие только эффекта замещения (нижний график).

Парадокс Гиффена выразится в том, что в уравнении Е. Слуцкого в коэффициентах эластичности:

$$E_p = E_p^H - S_X E_p^M$$

коэффициент эластичности маршаллианского спроса на товар X по цене будет положительным ($E_p > 0$) за счет того, что при отрицательном коэффициенте эластичности хиксианского спроса по цене ($E_p^H < 0$) и отрицательном коэффициенте эластичности маршаллианского спроса по доходу ($E_p^M < 0$) эффект дохода ($-S_X E_p^M$) по абсолютной величине больше эффекта замещения (E_p^H).

Однако в 1947 г. Дж. Стиглер буквально обрушил шквал критики на А. Маршалла, который, по его мнению, сильно преувеличил «намеки» Р. Гиффена¹ на существование кривой спроса с положительным наклоном, и сослался на Ф. Эджуорта, еще во времена А. Маршалла обратившего внимание на «необходимость более строгих доказательств» [Stigler, 1947, p. 153] существования парадокса Гиффена. На основании данных

¹ Дж. Стиглер также утверждал, что задолго до Р. Гиффена, сразу по окончании Наполеоновских войн, феномен положительной связи между ценой и объемом спроса на пшеницу заметил Саймон Грей [Stigler, 1947, p. 154].

о среднегодовом объеме потребления пшеницы на душу населения и ее цене в 1889–1890 и 1903–1904 гг. в Великобритании Дж. Стиглер показал, что «положительная связь между объемом и ценой не выявляется; фактически имеет место небольшой, статистически незначимый отрицательный коэффициент корреляции между объемом и ценой $(-0,15)$ » [Stigler, 1947, p. 155]. Более того, Дж. Стиглер даже подчеркнул, что сам Р. Гиффен «продолжил рассматривать кривую спроса на пшеницу как кривую с отрицательным наклоном после 1895 г.» [Stigler, 1947, p. 154].

Сомнения в том, что аномалии, якобы связанные с нарушением закона спроса, в действительности являются проявлениями парадокса Гиффена, были и при попытках обнаружить парадокс Гиффена в России. Реформы отечественной экономики методами «шоковой терапии», начавшиеся 1 января 1992 г. одномоментной либерализацией цен, в условиях глубоко монополизированной экономики привели к резкому взлету цен в 10–15 раз. Это не могло не вызвать сокращения платежеспособного спроса и падения жизненного уровня населения. За чертой бедности оказалась примерно треть россиян.

Наиболее тяжелым был 1992 г., когда, по статистическим данным, доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума достигла 33,5%, а индекс потребительских цен на продовольственные товары составил 26,3 [Российский статистический..., 1999, с. 141, 549]. Без учета инфляции за 1992 г. хлеб подорожал на 160%, а его потребление в расчете на душу населения увеличилось на 4,2%; рост цен на картофель, реализованный в организованной торговле, составил 55%, а его потребление на душу населения увеличилось на 5,4% [Основные показатели..., 1994, с. 102, 123].

Однако свидетельствовала ли положительная динамика цены и величины спроса на хлеб и картофель о проявлении парадокса Гиффена в России в 1992 г.? Очень трудно дать утвердительный ответ на этот вопрос, ибо не подорожание этих продуктов могло вызвать рост величины спроса на них, а рост спроса мог стимулировать рост равновесных рыночных цен, особенно в условиях, когда с прилавков магазинов внезапно исчезло большинство привычных продуктов, входивших в потребительскую корзину, в которой прежде ни хлеб, ни картофель не занимали большую долю.

Таким образом, долгое время остававшаяся нерешенной проблема может быть сформулирована фразой Дж. Стиглера из его статьи 1947 г.: «...опыт и здравый смысл противоречат идее о положительном наклоне кривой спроса, и это означает, что бремя доказательств падет на того, кто заявит о том, что нашел тому реальный пример... Мы должны либо найти новый пример положительного наклона кривой спроса, либо опустить нашу дискуссию о нем глубоко в подстрочные примечания» [Stigler, 1947, p. 156].

Парадокс Гиффена в современном Китае

На вызов Дж. Стиглера ответили экономисты из Гарвардского университета Р. Дженсен и Н. Миллер, опубликовавшие в 2007–2008 гг. результаты своего эмпирического исследования, проведенного в Китае [Jensen, Miller, 2007, 2008].

Рис и лапша — базовые продукты китайской кухни, которые потребляются каждым жителем страны в существенном количестве, однако с небольшими региональными отличиями, обусловленными климатом и традициями. Р. Дженсен и Н. Миллер провели свое исследование в южной провинции Хунань, где основным продуктом является рис, и северной провинции Ганьсу, где основным продуктом является пшеница, которая потребляется в виде пшеничной муки, идущей на изготовление лапши. Исследователи опирались на случайную выборку, состоящую из 1300 семей (в общей сложности — 3661 человек) со среднемесячным среднедушевым доходом 100–200 юаней. К представителям этих семей может быть применено понятие «городские бедные» (по всему Китаю таких насчитывается примерно 90 млн человек) [Jensen, Miller, 2007, p. 35].

Прежде всего была преодолена главная трудность любой попытки идентифицировать парадокс Гиффена — введен экзогенный источник изменения цены товара, которым стали поштучные субсидии на рис в Хунане и пшеницу в Ганьсу. Участвующим в эксперименте семьям были вручены ваучеры, дающие право на скидку в размере 0,10, 0,20 или 0,30 юаня к цене каждого цзиня (1 цзинь = 500 г) продукта. Величина субсидии оставалась фиксированной для каждой семьи в течение всего периода исследования и была весьма значительной относительно средней цены риса в Хунане — 1,2 юаня за цзинь, а также средней цены пшеничной муки в Ганьсу — 1,04 юаня за цзинь. Ваучеры были выпущены на 1, 5 и 10 цзиней продукта и в начале каждого месяца распределялись так, чтобы каждая семья ежедневно получала возможность покупки 750 г продукта на человека, что было примерно в два раза больше среднедушевого объема потребления. Все ваучеры до конца эксперимента принимались в местных магазинах, хозяевам которых возмещались расходы и выплачивалось вознаграждение за участие в эксперименте.

Ключевым моментом исследования было внесение в дневник данных о потребленной еде каждым членом домохозяйства за каждые 24 часа. Респондентов просили конкретно перечислить все, что они ели и пили в течение дня как дома, так и вне его.

Информация собиралась местными сотрудниками Китайского национального бюро статистики трижды — в апреле, сентябре и декабре 2006 г. Первая волна обследования была проведена до получения семьями субсидий, а после ее завершения участвующим в эксперименте домохозяйствам было объявлено, что в течение пяти месяцев — с июня по октябрь —

они будут получать субсидии. Вторая волна опросов прошла через три с небольшим месяца после введения субсидий. Финальная волна интервью была организована спустя один-два месяца после прекращения выплаты субсидий, когда участники эксперимента исчерпали все купленные с использованием ваучеров запасы риса и пшеничной муки, что побудило их вернуться к покупке этих продуктов по регулярной цене.

Р. Дженсен и Н. Миллер подчеркивают, что они специально избегают термина «товар Гиффена» и используют понятие «поведение по Гиффену», поскольку изучаемое ими явление «относится к конкретному потребителю в конкретной ситуации и поэтому среди прочего зависит от цен и богатства. Таким образом, оно относится не к благу, а к поведению потребителя. Феномен поведения по Гиффену не нужно путать с поведением в отношении престижных товаров или товаров Веблена, когда потребители приобретают товар из-за его высокой цены, а также «эффектом сноба», когда потребители желают иметь благо, потому что оно редко, или ситуацией, когда потребители интерпретируют высокую цену как сигнал высокого качества товара. Во всех этих трех случаях блага являются нормальными. Поведение по Гиффену — это явление, которое целиком укладывается в рамки неоклассического анализа, где потребители беспокоятся о цене лишь потому, что это влияет на их бюджетное ограничение. Если имеет место поведение по Гиффену, то рассматриваемое благо непременно должно быть худшим, что исключает эффекты Веблена, сноба, а также сигнальный эффект» [Jensen, Miller, 2007, p. 1].

Так каким же потребителям или домашним хозяйствам и в какой ситуации будет присуще «поведение по Гиффену»?

Р. Дженсен и Н. Миллер сформулировали четыре условия, при выполнении которых оно наиболее вероятно [Jensen, Miller, 2008, p. 1556–1557]:

- 1) домашние хозяйства бедны настолько, что даже обеспечение пропитания на уровне прожиточного минимума вызывает у них тревогу;
- 2) домашние хозяйства имеют простой рацион питания, включающий «базовый продукт» и «изысканный продукт»;
- 3) для домашнего хозяйства «базовый продукт» является дешевым источником необходимых калорий, занимает большую долю в рационе и не имеет доступных субститутов, а «изысканный продукт» приносит наиболее желанные вкусовые ощущения, но содержит гораздо меньше калорий по сравнению с «базовым продуктом»;
- 4) домашние хозяйства не настолько неимущие, что могли бы потреблять только «базовый продукт».

Выполнение этих условий иллюстрируется графически. На рис. 2 для потребителей «базового продукта» и «изысканного продукта» изображены три зоны кривых безразличия: «стандартная зона» (1), «зона обеспечения прожиточного минимума» (2), «зона сниженной калорийности потреб-

ления» (3). Повышение цены «базового продукта» отражается изменением угла наклона бюджетного ограничения (оно становится более крутым относительно горизонтальной оси), что показано для каждой из трех зон. На направление перемещения оптимума в каждом случае указывает стрелка.

В «стандартной зоне» предпочтений потребитель обеспечивает для себя калорийность набора значительно выше прожиточного минимума, выбирая оптимальную комбинацию питательных свойств и вкусовых ощущений. В этом случае в ответ на увеличение цены «базового продукта» потребитель приобретает его меньше. Следовательно, его индивидуальная кривая спроса на «базовый продукт» имеет отрицательный наклон.

В «зоне обеспечения прожиточного минимума» стремление потребителей обеспечить количество калорий, соответствующее прожиточному минимуму, является важной и первостепенной целью. Потребители в этой зоне максимизируют вкусовые качества набора при условии выполнения ограничения по минимальным потребностям в калориях, соответствующим прожиточному минимуму. Именно в этой зоне возникает парадокс Гиффена: потребитель реагирует на увеличение цены «базового продукта» увеличением его потребления в качестве дешевого источника необходимых калорий. В результате индивидуальная кривая спроса на «базовый продукт» приобретает положительный наклон.

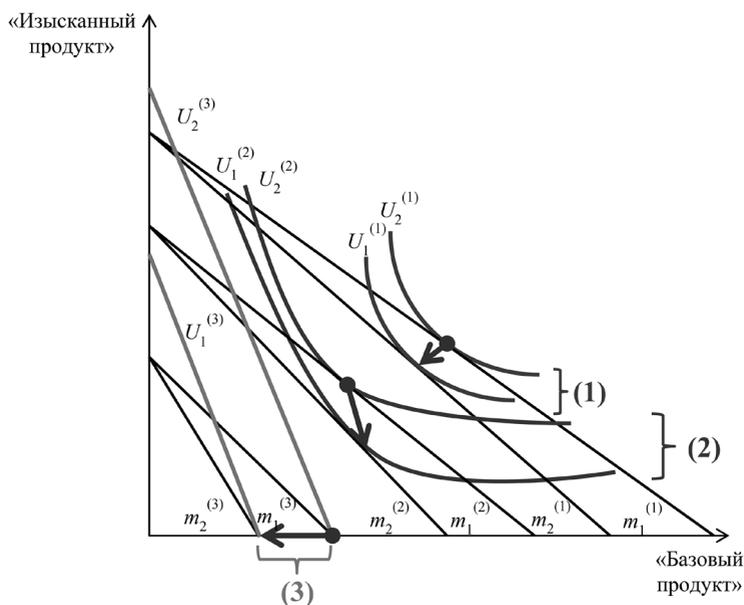


Рис. 2. Зоны потребительских предпочтений и парадокс Гиффена

В «зоне сниженной калорийности потребления» потребление калорий ниже величины прожиточного уровня, поэтому главной задачей потребителя является максимизация калорий, что достигается потреблением только «базового продукта». Потребитель не имеет иного выбора, кроме как реагировать на рост цены «базового продукта» уменьшением его потребления при полном отказе от «изысканного продукта». Это означает, что индивидуальная кривая спроса на «базовый продукт» имеет отрицательный наклон.

Таким образом, парадокс Гиффена может не иметь места в целом для рынка «базового продукта», поскольку проявляется не для всех его потребителей. И это, по мнению Р. Дженсена и Н. Миллера, служит главной причиной, которая делает ложным понятие «товар Гиффена» и затрудняет обнаружение парадокса Гиффена (или «поведения по Гиффену»).

При соблюдении перечисленных выше условий свидетельства наличия парадокса Гиффена были обнаружены Р. Дженсеном и Н. Миллером в отношении риса в провинции Хунань и в отношении пшеницы в провинции Ганьсу.

В ходе исследования была четко выявлена категория бедного, но не слишком бедного населения, поведение которого соответствует предсказанной Р. Гиффеном траектории. Это те, кто в провинции Хунань получают от 47 до 80% суточной калорийности пищи от потребления риса как «базового продукта», а в провинции Ганьсу — от 40 до 60% суточной калорийности пищи от потребления пшеницы как «базового продукта» [Jensen, Miller, 2008, p. 1569]. Другие источники питательных веществ в обеих провинциях — это овощи и фрукты (преимущественно капуста в провинции Хунань, капуста и картофель в провинции Ганьсу), которые являются второй категорией продуктов по объему потребления, а также мясо (в основном свинина), бобовые (в основном соя) и молоко.

Для рассмотренной категории потребителей точечные коэффициенты эластичности спроса на «базовый продукт» по цене оказались положительными: наибольшее значение коэффициента эластичности спроса по цене составило 0,85 в провинции Хунань для риса и 1,07 в провинции Ганьсу для пшеницы [Jensen, Miller, 2008, p. 1569, 1571].

В исследовании Р. Дженсена и Н. Миллера в качестве «изысканного продукта» было выбрано мясо. При этом в провинции Хунань потребители получают от потребления мяса 7% от общей калорийности рациона, а в Ганьсу — только 1%. Это обстоятельство, а также тот факт, что пшеница как «базовый продукт» в Ганьсу фактически является сырьем для приготовления различных видов блюд (лапши, хлеба, пряников и т.д.), авторы сочли причинами того, что им в полной мере «не удалось найти широко распространенных свидетельств поведения по Гиффену в Ганьсу» [Jensen, Miller, 2008, p. 1572]. Тем не менее для тех домашних хозяйств, в которых среднедушевое потребление мяса изначально составляло минимум 50 г

в день, повышение цены пшеницы на 1% привело к росту объема ее потребления на 1,3% [Jensen, Miller, 2008, p. 1570].

По мнению Дж. Стиглера, приведенному в статьях Р. Дженсена и Н. Миллера, экономист, который предоставит убедительные доказательства исключений из закона спроса в конкретное время на конкретном рынке, «обретет профессиональное бессмертие и при жизни получит быстрое повышение по службе» [Jensen, Miller, 2008, p. 1554], а «поскольку большинство экономистов не хотели бы отказываться от любого вознаграждения, мы можем предположить, что полное отсутствие исключений имеет место не от недостатка попыток их найти» [Jensen, Miller, 2008, p. 1554]. Насколько убедительными для научного сообщества стали выводы Р. Дженсена и Н. Миллера? Время покажет.

Так или иначе, полученные результаты позволили Р. Дженсену и Н. Миллеру сделать важные выводы для экономической политики, которые относятся прежде всего к последствиям реализации программ, нацеленных на улучшение питания бедного населения. Если подобные программы предполагают снижение цен на базовые продукты питания бедняков, то следует принимать во внимание, что их последствия, во-первых, будут не однородны в плане влияния на калорийность питания потребителей и, во-вторых, они могут привести не к повышению, а к понижению калорийности питания довольно большой группы бедных, но не слишком бедных потребителей.

Снижение цены базового продукта приведет к росту достигаемого уровня полезности и калорийности питания потребителей с предпочтениями в «стандартной зоне» и «зоне сниженной калорийности потребления».

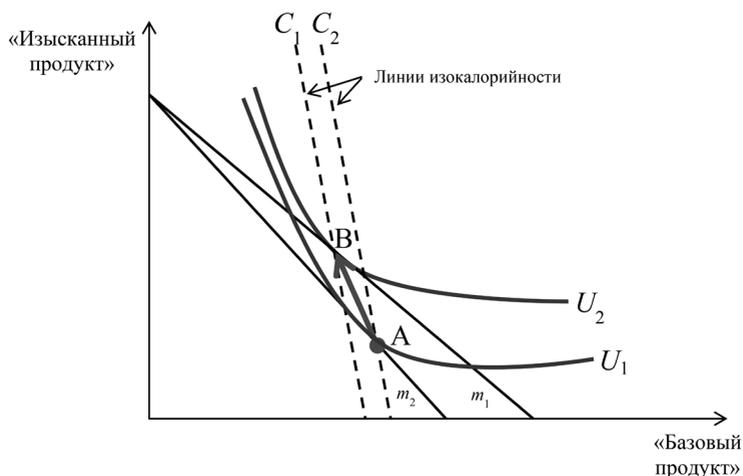


Рис. 3. Снижение калорийности потребления в результате парадокса Гиффена

Однако, как показано на рис. 3, для потребителей с предпочтениями в «зоне обеспечения прожиточного минимума» снижение цены «базового продукта» выразится в росте получаемого ими уровня полезности при снижении калорийности оптимального набора благ, что графически отражается переходом на более высокую кривую безразличия (с U_1 на U_2) и ниже расположенную линию изокалорийности (с C_2 на C_1), поскольку линии изокалорийности C_1 и C_2 проведены через оптимальные наборы благ A и B так, что относительно них каждая линия объединяет наборы благ с равной калорийностью для потребителя. «Фактически возможно, что по мере того как потребитель начинает фокусироваться в меньшей степени на питательности как таковой и в большей степени — на вкусовых качествах продуктов или получении удовольствия от них, питательный аспект станет все менее значимым, поскольку потребитель начнет потреблять больше «люксовой» еды, такой как мясо, сладкое или ресторанные блюда» [Jensen, Miller, 2007, p. 31].

Более того, Р. Дженсен и Н. Миллер обращают внимание на то, что подобные последствия могут возникать и в результате внедрения других программ поддержки малообеспеченных потребителей. «В частности, любая программа, которая направлена на увеличение реального благосостояния, будь то через денежные трансферты, схемы занятости, натуральные трансферты или продовольственные талоны, будет вызывать схожие эффекты; домашние хозяйства в зоне обеспечения прожиточного минимума будут снижать потребление калорий» [Jensen, Miller, 2007, p. 33] за счет переключения на «люксовые» блага.

Расширения хрестоматийного подхода к описанию парадокса Гиффена

В современной научной литературе представлены расширения стандартной теории, позволяющие математически описать «поведение по Гиффену» на основе имеющейся у индивида необходимости поддерживать некий базовый уровень потребления. Рассмотрим две версии расширений хрестоматийной теории, одна из которых базируется на анализе характеристик товаров, а другая предполагает включение в стандартную неоклассическую теорию потребительского выбора дополнительного условия — ограничения выживания или ограничения минимальной калорийности потребительского набора.

Модель предпочтения характеристик К. Ланкастера

Основные принципы модели предпочтения характеристик, сформулированные К. Ланкастером [Lancaster, 1966], заключаются в следующем:

- 1) товары сами по себе не представляют никакой ценности для потребителя, но они обладают характеристиками, и именно от их характеристик зависит уровень полезности, получаемый потребителем;
- 2) как правило, товары обладают рядом характеристик, и у нескольких товаров могут быть некоторые одинаковые характеристики;
- 3) характеристики товарных наборов могут не совпадать с теми, которые присущи каждому товару в отдельности;
- 4) спрос на товары произведен от спроса на их ожидаемые характеристики.

Модификация данной модели применительно к «поведению по Гиффену» также представлена в работе Р. Дженсена и Н. Миллера [Jensen, Miller, 2007, р. 46–48]. Она описывается следующим набором условий:

- предполагается, что существуют только два товара: базовый товар (b) и товар высшего качества (f)¹, которые обладают лишь двумя характеристиками — калорийностью (c) и вкусовые качества (t), соответственно (c_b, t_b) и (c_f, t_f) — профили характеристик единицы базового товара и товара высшего качества;
- $0 < p < 1$ — цена базового товара, цена товара высшего качества нормализована к 1;
- базовый товар приносит больше калорий, а товар высшего качества — вкусовых качеств в расчете на одну денежную единицу, т.е. $c_f < c_b / p$ и $t_f > t_b / p$;
- рассматриваются бедные потребители, которые вынуждены в своем поведении руководствоваться минимальным необходимым уровнем калорийности c^* , однако после достижения c^* потребитель старается максимизировать вкусовые качества потребляемой пищи;
- соблюдается условие достаточности дохода (w): потребители бедны, но не до такой степени, что могут потреблять только базовый товар;
- доход потребителя $w > 0$.

Таким образом, можно сформулировать задачу потребителя:

$$t_b^* b + t_f^* f \rightarrow \max_{b,f}$$

при наличии двух условий:

- $p^* b + f \leq w$ (бюджетное ограничение);
- $c_b^* b + c_f^* f \geq c^*$ (ограничение выживания).

Представим решение данной задачи графически (рис. 4).

¹ Аналогично «базовому продукту» и «изысканному продукту» в предыдущем разделе.

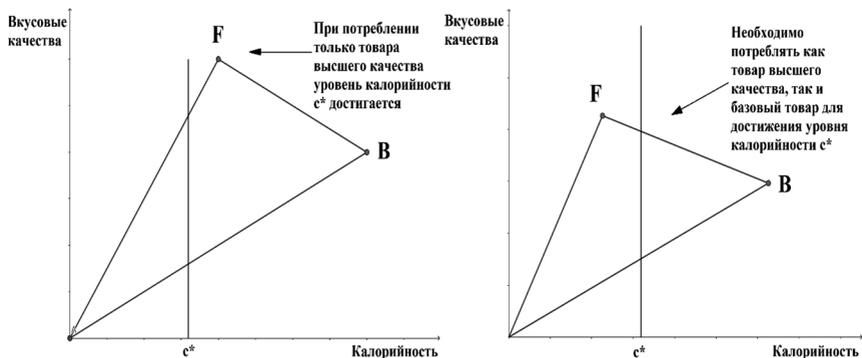


Рис. 4. Иллюстрация модели предпочтения характеристик К. Ланкастера для базового товара и товара высшего качества

На рис. 4 точки $F = (c_f^* w, t_f^* w)$ и $B = (c_b^* w / p, t_b^* w / p)$ представляют собой решения, когда потребитель тратит весь свой доход на товар f или товар b соответственно. Таким образом, множество доступных потребителю наборов представлено выпуклой оболочкой этих точек и начала координат. Оптимальное решение должно находиться на бюджетной линии FB . Если потребитель обладает достаточно высоким доходом и точка F лежит правее ограничения выживания (график слева), т.е. $c_f^* w > c^*$, он может получить достаточно калорий, потребляя только товар высшего качества. Так как $t_f > t_b / p$, оптимальным решением будет $f = w$, т.е. точка F .

Если же $c_f^* w < c^*$ (график справа), то в оптимальный набор (f^*, b^*) входит и товар b . Учитывая, что в оптимуме ограничения оптимизационной задачи выполняются как равенства, получаем:

$$b^* = (c^* - c_f^* w) / (c_b - c_f^* p), f^* = (c_b^* w - p^* c^*) / (c_b - c_f^* p). \quad (1)$$

Докажем, что в отношении товара b проявляется парадокс Гиффена:

$$\frac{\partial b^*}{\partial p} = \frac{c_f^* (c^* - c_f^* w)}{(c_f^* p - c_b)^2} > 0, \quad (2)$$

т.е. с ростом цены растет и потребление базового товара.

Данный результат графически представлен на рис. 5.

На рис. 5 векторами f^* и b^* обозначено оптимальное потребление соответствующих товаров. Наклон этих векторов отражает профиль характеристик каждого товара, в связи с чем вектора параллельны линиям OF и OB соответственно. На графике слева изображена ситуация выбора потребителя, который не может достичь минимального уровня калорийности, потребляя только товар высшего качества. На графике справа показан рост цены базового товара и переход бюджетной линии из положения FB в положение FB' . Новое оптимальное потребительское решение

представлено векторами f' и b' . Нетрудно заметить, что b' длиннее b^* , что подтверждает наличие «поведения по Гиффену».

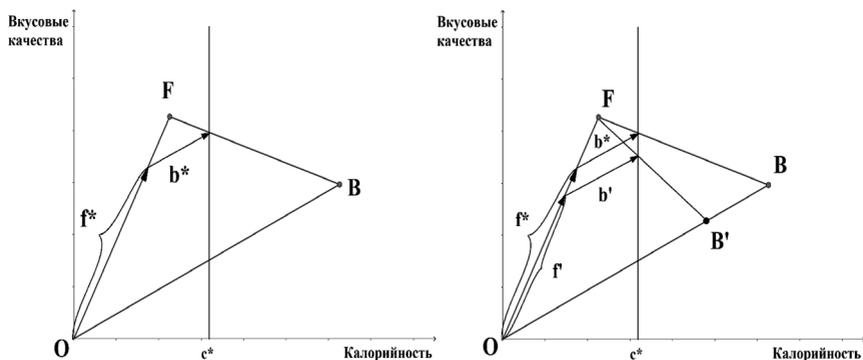


Рис. 5. Изменение цены базового товара в модели предпочтения характеристик

Важность условия о достаточности дохода потребителя для приобретения обоих товаров заключается в том, что если доход слишком низок, то c^* находится правее точки B , и в такой постановке задача в принципе не имеет решения.

Модель Джилли—Карелза

«Поведение по Гиффену» в рамках неоклассической модели с дополнительным ограничением выживания было рассмотрено в работе О. Джилли и Г. Карелза [Gilley, Karels, 1991]. Представим модификацию данного подхода в соответствии с обозначениями, которые использованы в работе Р. Дженсена и Н. Миллера [Jensen, Miller, 2007, p. 48–49].

Все условия данной модели аналогичны условиям модели предпочтения характеристик, рассмотренным выше, с той лишь разницей, что функция полезности зависит не от характеристик продуктов, а непосредственно от объемов их потребления, т.е. имеет вид стандартной неоклассической функции полезности $U(b, f)$, обладающей соответствующими свойствами.

Тогда задача потребителя выглядит следующим образом:

$$U(b, f) \rightarrow \max_{b, f}$$

при ограничениях:

- $c_f * f + c_b * b \geq c^*$ (ограничение выживания);
- $p * b + f \leq w$ (бюджетное ограничение).

На рис. 6 приведено графическое решение данной модели. Так как $c_f < c_b / p$, линия бюджетного ограничения является более полой по сравнению с линией ограничения выживания. На графике слева серым цве-

том выделена область доступных потребительских наборов. На графике в центре показано, что при достаточно высоком доходе w_1 ограничение выживания не оказывает влияния на оптимальное решение потребителя X_1 . Однако при снижении дохода, например до уровня w_0 , ограничение выживания становится значимым для потребителя, и оптимальное решение $X_0=(b^*, f^*)$ будет находиться на пересечении бюджетного ограничения и ограничения выживания, как и в модели предпочтения характеристик. Так как вид обоих ограничений для рассмотренных моделей совпадает, то и оптимальное решение (1), и условие проявления парадокса Гиффена (2) в модели предпочтения характеристик верны и для модели Джилли—Карелза, т.е. в отношении товара b наблюдается «поведение по Гиффену». На графике справа видно, что при росте цены товара b нижний конец бюджетного ограничения сдвинется влево, и в новой точке пересечения бюджетного ограничения и ограничения выживания потребление товара b увеличится.

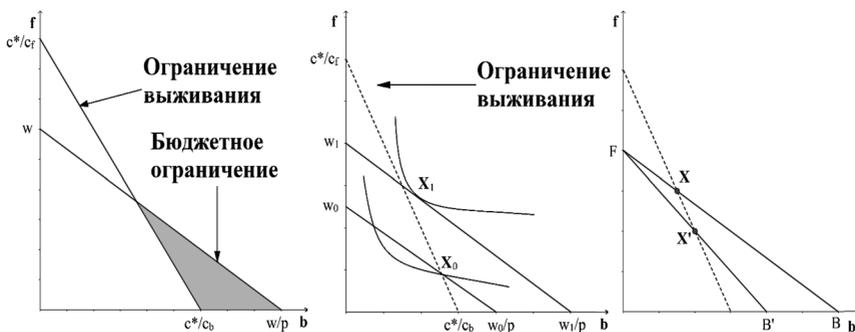


Рис. 6. Иллюстрация модели Джилли—Карелза

Единство хрестоматийного подхода и его расширений в объяснении парадокса Гиффена

Рассмотренные выше расширения хрестоматийного подхода часто критикуются с точки зрения того, что стандартная теория потребления рассматривает индивидов, максимизирующих предпочтения и учитывающих только бюджетное ограничение, т.е. любая необходимость в выживании должна быть заложена в потребительских предпочтениях. Однако нетрудно показать, что в действительности при объяснении парадокса Гиффена в рамках стандартной теории потребления именно это и предполагается.

Поскольку с помощью используемой в учебниках функции Кобба—Дугласа невозможно объяснить «поведение по Гиффену», для его иллюстрации используют особые кривые безразличия, которые сходятся друг к другу при движении вверх и влево. Это позволяет показать увеличение спроса

на товар b с ростом его цены. В форме кривых безразличия и заключена связь хрестоматийного подхода и моделей Ланкастера и Джилли—Карелза.

На рис. 7 слева показано проявление «парадокса Гиффена» в «зоне обеспечения прожиточного минимума», а справа те же кривые безразличия изображены без бюджетного ограничения. Очевидно, что если двигаться перпендикулярно ограничению выживания, то получаемый потребителем уровень полезности растет быстрее, а если двигаться параллельно ему — медленнее. Также он растет быстрее ближе к ограничению выживания (направление S) и медленнее — дальше от него (направление T). Таким образом, потребитель ведет себя так, будто стремится выбрать набор, лежащий левее и выше, как будто он сталкивается с некоторым вмененным ограничением, которое и называется ограничением выживания. Следовательно, и в основе стандартного подхода к объяснению «поведения по Гиффену» лежит идея о необходимости поддержания минимального уровня потребления.

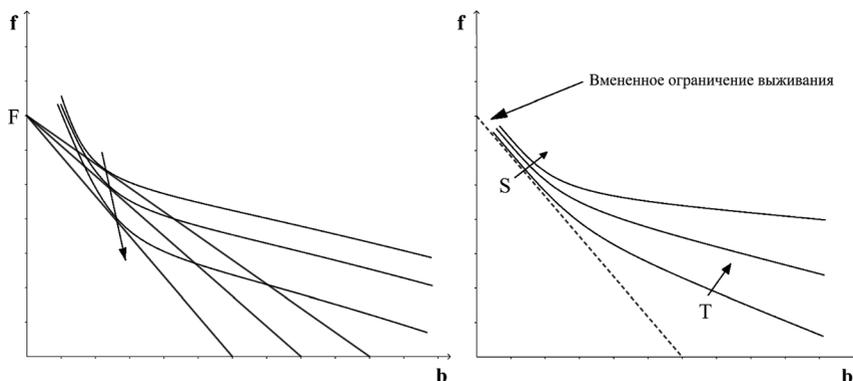


Рис. 7. Единство хрестоматийного подхода и его расширений в объяснении парадокса Гиффена

Поведение потребителя по Гиффену может быть проиллюстрировано, например, функцией полезности вида¹:

$$U = \min \left\{ x_1(x_2^2 + 1), 2x_2 + x_1 \right\} = \begin{cases} x_1(x_2^2 + 1) & \text{при } x_2 \leq \frac{2}{x_1}, \\ 2x_2 + x_1 & \text{при } x_2 > \frac{2}{x_1}, x_1 = 0. \end{cases} \quad (3)$$

Рассмотрим первый из сегментов соответствующих кривых безразличия:

¹ Ср.: Лебедев А. В. Сборник задач по математической экономике. — М.: Изд-во мех.-мат. фак-та МГУ, 2007. С. 14, 52, 56–57.

$$x_2 = \sqrt{\frac{\bar{U}}{x_1} - 1}.$$

Вдоль данной линии идет замещение одним благом другого в потребительской корзине при сохранении неизменным уровня полезности потребителя, когда при увеличении объема потребления, например, первого блага количество второго — сокращается: $\left. \frac{dx_2}{dx_1} \right|_{U=\text{const}=\bar{U}} = -\frac{\bar{U}}{2\sqrt{Ux_1^3 - x_1^4}} < 0$.

Далее, при $x_2 > \frac{\sqrt{3}}{3}$ данные кривые безразличия представляют собой выпуклую зависимость между объемами потребления первого и второго

блага $\left(\left. \frac{d^2x_2}{dx_1^2} \right|_{U=\bar{U}} = \frac{\bar{U}(3\bar{U} - 4x_1)}{4x_1^2(\bar{U} - x_1)^2} \leq 0 \right)$, а ниже горизонтальной прямой $x_2 = \frac{\sqrt{3}}{3}$

эта зависимость становится вогнутой $\left(\left. \frac{d^2x_2}{dx_1^2} \right|_{U=\bar{U}} > 0 \right)$ (рис. 8, верхняя часть).

Равенство угловых коэффициентов касательной к кривой безразличия (на данном сегменте) и бюджетного ограничения задает соотношение: $\frac{MU_1}{MU_2} = \frac{x_2^2 + 1}{2x_1x_2} = \frac{p_1}{p_2}$, т.е. $x_1 = \frac{p_2x_2}{2p_1} + \frac{p_2}{2p_1x_2}$. Объединяя его с выражением бюджетной прямой $(3p_2x_2^2 - 2Mx_2 + p_2 = 0)$, находим (при $M \geq \sqrt{3}p_2$) две корзины товаров $x_1 = \frac{2M \mp \sqrt{M^2 - 3p_2^2}}{3p_1}$, $x_2 = \frac{M \pm \sqrt{M^2 - 3p_2^2}}{3p_2}$, которые, возможно, соответствуют потребителю оптимальному.

Очевидно, что потребительская корзина, соответствующая меньшему значению x_1 и большему — x_2 (при $M > \sqrt{3}p_2$), находится на верхнем $\left(\left. \frac{d^2x_2}{dx_1^2} \right|_{U=\text{const}} > 0 \right)$, а большему значению x_1 и меньшему — x_2 — на нижнем $\left(\left. \frac{d^2x_2}{dx_1^2} \right|_{U=\text{const}} < 0 \right)$ относительно горизонтальной линии $x_2 = \frac{\sqrt{3}}{3}$ участке кривой безразличия. Следовательно, оптимум потребителя будет находиться в точке E_1 на верхней части рис. 8¹:

$$x_1 = \frac{2M - \sqrt{M^2 - 3p_2^2}}{3p_1}, x_2 = \frac{M + \sqrt{M^2 - 3p_2^2}}{3p_2}.$$

¹ Ср.: Антпилина О. Н., Вереникин А. О. Микроэкономика продвинутого уровня. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2019. — С. 39–46.

В данной точке должно выполняться условие $x_2 \leq \frac{2}{x_1}$, из которого следует соотношение между ценами благ и уровнем дохода потребителя:

$$p_1 \geq \frac{M^2 + M\sqrt{M^2 - 3p_2^2} + 3p_2^2}{18p_2}.$$

Данные зависимости оптимальных объемов потребления товаров от их цен удовлетворяют закону спроса $\left(\frac{\partial x_1}{\partial p_1} < 0, \frac{\partial x_2}{\partial p_2} < 0\right)$. При этом, начиная с некоторого минимального уровня дохода, первый товар является нормальным¹:

$$\frac{\partial x_1}{\partial M} = \frac{2\sqrt{M^2 - 3p_2^2} - M}{3p_1\sqrt{M^2 - 3p_2^2}} > 0, \text{ если } M > 2p_2.$$

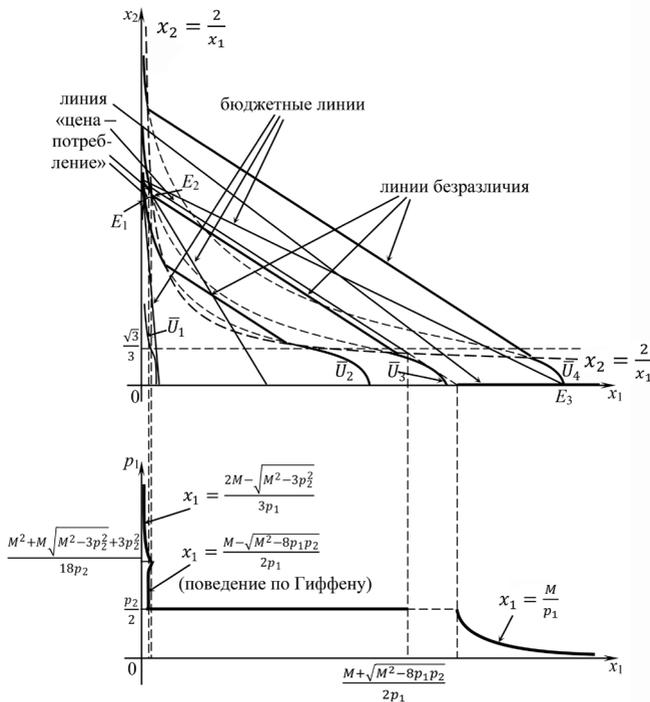


Рис. 8. «Ломаные» линии безразличия, возможные оптимумы потребителя и график спроса на первый товар

¹ Очевидно, что второй товар здесь является нормальным независимо от уровня дохода.

Когда бюджетное ограничение оказывается достаточно пологим, при $p_1 < \frac{M^2 + M\sqrt{M^2 - 3p_2^2} + 3p_2^2}{18p_2}$, оптимальной становится корзина товаров, соответствующая излому кривой безразличия на стыке двух участков функции полезности (3): $x_2 = \frac{2}{x_1}$.

При угловом оптимуме с учетом бюджетного ограничения получаем квадратное уравнение $p_1x_1^2 - Mx_1 + 2p_2 = 0$, решая которое получаем функцию спроса¹:

$$x_1 = \frac{M - \sqrt{M^2 - 8p_1p_2}}{2p_1}, x_2 = \frac{M + \sqrt{M^2 - 8p_1p_2}}{2p_2}.$$

В данной ситуации первое из благ будет товаром Гиффена:

$$\frac{\partial x_1}{\partial p_1} = \frac{\left(\frac{M}{2} - \sqrt{\frac{M^2}{4} - 2p_1p_2}\right)^2}{2p_1^2 \sqrt{\frac{M^2}{4} - 2p_1p_2}} > 0.$$

При дальнейшем уменьшении абсолютной величины углового коэффициента бюджетного ограничения, начиная с уровня, равного абсолютному значению тангенса угла наклона линии безразличия $\left(\frac{MU_1}{MU_2} = \frac{1}{2} \geq \frac{p_1}{p_2}\right)$, оптимум потребителя становится краевым — в точке E_3 на верхней части рис. 8 — при $x_1 = \frac{M}{p_1}$ и нулевом объеме потребления второго блага. Очевидно, что в краевом оптимуме первое благо является нормальным.

При равенстве угловых коэффициентов линии безразличия и бюджетного ограничения возникает еще и множественное равновесие:

$$x_1 = \left[\left(\frac{M - \sqrt{M^2 - 8p_1p_2}}{2p_1}, \frac{M + \sqrt{M^2 - 8p_1p_2}}{2p_1} \right), \frac{M}{p_1} \right].$$

Таким образом, при функции полезности (3) спрос по Маршаллу на первый товар будет немонотонным, неединственным, разрывным (рис. 8, нижняя часть):

¹ Обратим внимание на то, что в силу условия, характеризующего соотношение между доходом потребителя и ценами товаров, действительные корни данного квадратного уравнения будут существовать: $M \geq \sqrt{8p_1p_2}$. Значимым является наименьший из корней, поскольку большему решению будет соответствовать снижение уровня полезности.

$$x_1 = \begin{cases} \frac{M}{p_1} & \text{при } p_1 < \frac{p_2}{2}, \\ \left[\frac{M - \sqrt{M^2 - 8p_1p_2}}{2p_1}, \frac{M + \sqrt{M^2 - 8p_1p_2}}{2p_1} \right], \frac{M}{p_1} & \text{при } p_1 = \frac{p_2}{2}, \\ \frac{M - \sqrt{M^2 - 8p_1p_2}}{2p_1} & \text{при } p_1 < \frac{M^2 + M\sqrt{M^2 - 3p_2^2} + 3p_2^2}{18p_2}, \\ \frac{2M - \sqrt{M^2 - 3p_2^2}}{3p_1} & \text{при } p_1 \geq \frac{M^2 + M\sqrt{M^2 - 3p_2^2} + 3p_2^2}{18p_2}. \end{cases}$$

В русле современных направлений развития теории поведения потребителя, в частности поведенческой экономики, лежит тезис о социальной обусловленности процессов потребления. Фундаментальное значение здесь имеют привычки, традиции общества, его социальная стратификация, в том числе обусловленная устойчивыми различиями в уровнях дохода членов общества, социальных групп, классов. Рассмотренная выше функция полезности (3) иллюстрирует зависимость индивидуального восприятия блага от уровня дохода потребителя. При данного рода индивидуальных предпочтениях первое благо из нормального превращается в товар Гиффена, если доход покупателя, соотнесенный с ценами, превышает определенную величину. При снижении цены ниже некоторого порогового значения данное благо начинает расцениваться потребителем в определенном социальном контексте как благо низшей категории (инфериорное), а эффект дохода является настолько сильным, что перевешивает эффект замещения. Однако при дальнейшем снижении цены, начиная с определенного уровня, потребитель, будучи стесненным в денежных средствах, ориентируясь прежде всего на существенный эффект дохода, принимает решение целиком переключиться на данное благо, которое тем самым полностью вытесняет из потребления товар-заменитель.

Заключение

В XXI в. парадокс Гиффена продолжает оставаться тем аспектом теории потребительского выбора, который вызывает интерес у исследователей. Взаимосвязь его хрестоматийной интерпретации и современных расширенных достигается при принятии во внимание эмпирически подтвержденной идеи о необходимости поддержания минимального уровня потребления, важной для относительно бедных потребителей, которым присуще «поведение по Гиффену». Интерпретация этой идеи с применением современного уровня формализации изложения и графического инструментария, используемых в научных статьях, текстах учебников и лекционных

материалах, заинтересует всех тех, кто вовлечен в преподавание и изучение новейших достижений микроэкономики.

Список литературы

1. *Антипина О. Н., Вереникин А. О.* Микроэкономика продвинутого уровня. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2019.
2. *Лебедев А. В.* Сборник задач по математической экономике. — М.: Изд-во мех.-мат. фак-та МГУ, 2007.
3. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т.1. — М.: Изд. группа «Прогресс», 1993.
4. Основные показатели уровня жизни населения. — М.: Госкомстат России, 1994.
5. Российский статистический ежегодник. — М.: Госкомстат России, 1999.
6. *Хикс Дж. Р., Аллен Р. Г. Д.* Пересмотр теории ценности // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.1. — СПб.: Экономическая школа, 2000. С. 117–141.
7. *Хикс Дж. Р.* Стоимость и капитал. — М.: Изд. группа «Прогресс», 1993.
8. *Gilley O. W., Karels G. V.* In Search of Giffen Behavior // *Economic Inquiry*. — 1991. — Vol. 29. — No. 1. — P. 182–189.
9. *Jensen R., Miller N.* Giffen Behavior: Theory and Evidence // NBER Working Paper 13243. — 2007. — 60 p.
10. *Jensen R., Miller N.* Giffen Behavior and Subsistence Consumption // *The American Economic Review*. — 2008. — Vol. 98. — No. 4. — P. 1553–1577.
11. *Lancaster K. A.* A New Approach to Consumer Theory // *The Journal of Political Economy*. — 1966. — Vol. 74. — No. 2. — P. 132–157.
12. *Stigler G. J.* Notes on the History of the Giffen Paradox // *The Journal of Political Economy*. — 1947. — Vol. 55. — No. 2. — P. 152–156.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Antipina O. N., Verenikin A. O.* Mikroekonomika prodvnutogo urovnja. — М.: Jekonomicheskij fakul'tet MGU imeni M. V. Lomonosova, 2019.
2. *Lebedev A. V.* Sbornik zadach po matematicheskoj jekonomike. — М.: Izd-vo meh.-mat. fak-ta MGU, 2007.
3. *Marshall A.* Principy ekonomicheskoj nauki. T. 1. — М.: Izd. gruppa «Progress», 1993.
4. Osnovnye pokazateli urovnja zhizni naseleniya. — М.: Goskomstat Rossii, 1994.
5. Rossijskij statisticheskij ezhegodnik. — М.: Goskomstat Rossii, 1999.
6. *Hiks Dzh. R., Allen R. G. D.* Peresmotr teorii cennosti // Vekhi ekonomicheskoj mysli. Teoriya potrebitel'skogo povedeniya i sprosa. T. 1. — SPb.: Ekonomicheskaya shkola, 2000. S. 117–141.
7. *Hiks Dzh. R.* Stoimost' i kapital. — М.: Izd. gruppa «Progress», 1993.

Требования к статьям, принимаемым к публикации в журнале «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика»

Материал, предлагаемый для публикации, должен являться оригинальным, не опубликованным ранее в других научных изданиях, соответствовать профилю и научному уровню журнала. Решение о тематическом несоответствии может быть принято редколлекцией без специального рецензирования и обоснования причин.

Подача статьи осуществляется в электронном виде на адрес электронной почты редакции: econeditor@econ.msu.ru.

Оформление статьи

Статья должна быть представлена на русском языке в виде файла в формате MS Word (.doc или .docx) стандартным шрифтом Times New Roman (12 пт.) с полуторным межстрочным интервалом.

Файл с текстом статьи *не должен* содержать сведений об авторе или элементов текста, позволяющих идентифицировать авторство. Сведения об авторах отправляются отдельным файлом (см. ниже).

Объем статьи

Рекомендуемый объем статьи — от 30 тыс. до 45 тыс. знаков (с пробелами).

Структура статьи

Статья должна начинаться с названия (не более 10 слов), аннотации (100–150 слов) и ключевых слов (не более 8) на русском и английском языках. В аннотации должны быть указаны предмет и цель работы, методология, основные результаты исследования, область их применения, выводы. Несоответствие между русскоязычной и англоязычной аннотациями не допускается.

Структура основной части статьи должна строиться по принятым в международном сообществе стандартам: введение (постановка проблемы по актуальной теме, цели и задачи, четкое описание структуры статьи), основная часть (обзор релевантных научных источников, описание методологии, результаты исследования и их анализ), заключение (выводы, направления дальнейших исследований), список литературы.

Сведения об авторах

К статье необходимо *отдельным файлом* приложить сведения об авторе (авторах):

- полные фамилия, имя и отчество, основное место работы (учебы), занимаемая должность;
- полный почтовый адрес основного места работы (учебы);
- ученая степень, звание;
- контактный телефон и адрес электронной почты.

Все указанные сведения об авторе (авторах) должны быть представлены на русском и английском языках.

Список литературы

Список литературы должен содержать библиографические сведения обо всех публикациях, упоминаемых в статье, и не содержать указаний на работы, на которые в тексте нет ссылок. В списке литературы помещаются сначала публикации на русском языке (в алфавитном порядке), затем публикации на языках, основанных на латинском алфавите (также в алфавитном порядке). Дополнительно должен прилагаться список русскоязычных источников в романском алфавите (транслитерация). Программой транслитерации русского текста в латиницу можно воспользоваться на сайте <http://www.translit.ru>

Оформление ссылок

Ссылки на список литературы даются в тексте в следующем виде: [Oliver, 1980], [Porter, 1994, p. 45], [Иванов, 2001, с. 20], [Porter, 1994; Иванов, 2001], [Porter, Yansen, 1991b; Иванов, 1991]. Ссылки на работы трех и более авторов даются в сокращенном виде: [Гуриев и др., 2002] или [Bevan et al., 2001]. Ссылки на статистические сборники, отчеты, сборники све-

дений и т.п. даются в виде: [Статистика акционерного дела..., 1898, с. 20], [Статистические сведения..., 1963], [Устав..., 1992, с. 30].

Все данные должны иметь сноски на источник их получения, таблицы должны быть озаглавлены. Ответственность за использование данных, не предназначенных для открытых публикаций, несет в соответствии с законодательством РФ авторы статей.

Статьи, соответствующие указанным требованиям, регистрируются, им присваивается регистрационный номер (сообщается по электронной почте). Все статьи проходят процедуру двойного «слепого» рецензирования.

Отклоненные статьи не возвращаются авторам. В случае отказа в публикации автору статьи направляется мотивированный отказ, основанный на результатах рецензирования. По запросам авторов рукописей и экспертных советов ВАК редакция предоставляет соответствующие рецензии на статью без указания имен рецензентов.

Автор дает согласие на воспроизведение статьи на безвозмездной основе в Интернете.

Журнал является открытым — любой автор, независимо от гражданства, места работы и наличия ученой степени, имеет возможность опубликовать статью при соблюдении требований редакции.

Выплата гонорара за публикации не предусматривается. Плата за публикацию рукописей не взимается.

Адрес редколлегии: Москва, Ленинские горы, МГУ, 3-й учебный корпус, экономический факультет, ком. 326. **Электронная почта:** econeditor@econ.msu.ru

ДЛЯ ЗАМЕТОК