

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2408-9303-2019-6-5-36-45
УДК 330.35(045)
JEL E03, F41, M21

Проблемы выбора экономических измерителей

Е.Л. Шуремов

Международный инновационный университет, Сочи, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-2307-2336>

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы неоднозначности выбора экономических показателей, характеризующих эффективность функционирования социально-экономических систем. Вскрыты проблемы неоднозначности в сравнении финансового состояния предприятий из-за различий в учетной политике и профессиональных суждений бухгалтеров, а также проблемы применения оценок по справедливой стоимости из-за неоднозначности ее объективного исчисления, что может приводить к ухудшению качества бухгалтерской отчетности. Показаны ограничения применимости сложных экономико-математических моделей, связанные с формированием их информационной базы. Указано на существенность различий в динамике экономического роста стран при их оценке на базе показателей валового внутреннего продукта и генерального индикатора прогресса. Вскрыты опасности стимулирования потребления как фактора экономического роста.

Ключевые слова: экономические измерители; экономическая добавленная стоимость; прибыль; справедливая стоимость; валовый внутренний продукт; генеральный индикатор прогресса; модель World3

Для цитирования: Шуремов Е.Л. Проблемы выбора экономических измерителей. *Учет. Анализ. Аудит.* 2019;6(5):36-45. DOI: 10.26794/2408-9303-2019-6-5-36-45

ORIGINAL PAPER

Problems of the Choice of Economic Measuring Instruments

E.L. Shuremov

International innovative University, Sochi, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-2307-2336>

ABSTRACT

In article problems of ambiguity of the choice of the key economic indicators characterizing efficiency of functioning of social and economic systems are considered. Ambiguity problems in comparison of a financial condition of the enterprises because of differences in accounting policies and professional judgments of accountants are considered. It is specified problems of application of estimates at fair value because of ambiguity of its objective calculation that can lead to deterioration of accounting reports. The restrictions of applicability of difficult economic-mathematical models connected with ambiguity of formation of their information base are shown. It is specified importance of differences in dynamics of economic growth of the countries at their assessment on the basis of indicators of gross domestic product and the general indicator of progress. Proceeding from World3 model conclusions, dangers of stimulation of consumption as factor of economic growth are shown.

Keywords: economic measuring instruments; economic added value; profit; fair value; gross domestic product; general indicator of progress; World3 model

For citation: Shuremov E.L. Problems of the choice of economic measuring instruments. *Uchet. Analiz. Audit = Account. Analysis. Audit.* 2019;6(5):36-45. (In Russ.). DOI: 10.26794/2408-9303-2019-6-5-36-45

ВВЕДЕНИЕ

При исследовании и оценке эффективности социально-экономических систем и процессов современная экономическая наука использует достаточно устоявшийся набор показателей. Однако их количественная оценка зачастую базируется на ряде достаточно субъективных предположений, что потенциально может приводить к существенным искажениям реальности и неоднозначности конечных выводов. Это касается огромного количества показателей макро- и микроуровня, повсеместно используемых экономистами.

Исследование, результаты которого рассматриваются в настоящей статье, проводилось в Международном инновационном университете (г. Сочи) и Московском инновационном университете в 2007–2018 гг. методом критического анализа опубликованной литературы и интернет-источников, посвященных выбранной проблематике и исследованию методов ведения учета и анализа в компаниях разного профиля. В процессе исследования выполнены сбор больших массивов микро- и макроэкономических статистических данных и их обработка средствами программного обеспечения, разработанного автором статьи.

Итогом исследования является доказательство факта неоднозначности выводов по сравнению социально-экономических систем микро- и макроуровней на основе широко используемых экономических показателей, что существенно затрудняет формирование объективной оценки их реального состояния и динамики развития.

Полученные выводы существенно расходятся с мнениями многих исследователей и практиков относительно возможностей формирования объективных оценок состояния и динамики развития социально-экономических объектов микро- и макроуровня на основе традиционно используемых для этого систем экономических показателей. В этой связи предполагается продолжить работу по исследованию противоречий в фундаментальных основах и современных тенденциях развития экономической науки, связанных с выбором инструментария сравнения социально-экономических объектов. Основная сложность проведения дальнейших исследований состоит в том, чтобы довести уже представленные аргументы до широкого круга теоретиков и практиков вследствие их существенного отличия от традиционных взглядов на экономическое развитие.

МЕТОДИКА И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Рассмотрим простой гипотетический пример. Пусть имеются две абсолютно идентичные фирмы, использующие одинаковые технологические процессы и выпускающие полностью совпадающий по наименованиям, объемам выпуска и продажным ценам товарный ассортимент. При этом фирмы затрачивают одинаковые объемы материалов, закупаемых по одинаковым ценам, а кроме того, они имеют одинаковое число сотрудников с одинаковыми размерами зарплат.

Подчеркнем, что обе фирмы имеют одинаковую выручку и фактические затраты. Но при этом они используют разную учетную политику, т.е. разными методами списывают затраты, начисляют амортизацию и формируют резервы и т.д. В результате их себестоимость и прибыль могут существенно различаться в разные периоды. Если сторонние наблюдатели ориентируются только на официальную (при том заверенную аудиторами) отчетность, то с их точки зрения — это разные фирмы, в разные периоды демонстрирующие разную эффективность. Хотя с «физической» точки зрения оба объекта абсолютно одинаковы. Все их отличие состоит только в профессиональном мнении бухгалтеров.

В этой связи встает вопрос: адекватны ли такого рода оценки и допустимо ли вообще применять показатели, методика расчета которых зависит от субъективного мнения бухгалтеров и экономистов? Никто же не допускает даже мысли о том, чтобы у каждого розничного продавца было свое «профессиональное мнение» об эталоне метра и килограмма. Но при этом в бухгалтерском учете и экономическом анализе все шире внедряется возможность неопределенного толкования исходных данных. Если эти данные потом используются для групповых сравнений за счет применения экономико-математических моделей, то такая неопределенность в полученных на их основании результатах кратно увеличивается. Известно же из теории численных методов, что погрешность в результатах расчетов по приближенным данным резко увеличивается от числа их арифметических преобразований.

Уже довольно давно многие специалисты, в частности профессор О.В. Ефимова, в аналитических целях рекомендуют использовать показатели «экономическая прибыль», «экономическая добавленная стоимость», «рыночная добавлен-

ная стоимость» и др. Безусловно, эти показатели имеют многие положительные свойства. Однако нельзя забывать, что при их расчете имеется слишком много «степеней свободы». Например, при вычислении экономической добавленной стоимости необходимо применять около 150 видов корректировки прибыли и инвестированного капитала*. К примеру, для корректировки операционной прибыли предлагается исключать из состава расходов затраты на НИОКР, маркетинг и подготовку персонала, а для корректировки величины инвестированного капитала учитывать капитализацию расходов дискретного характера. Но все это лишь достаточно субъективные оценки, порядок расчета которых может манипулироваться заинтересованными сторонами, вводя в заблуждение сторонних пользователей экономической информации.

В настоящее время стандарты МСФО все более мигрируют от оценок «исторической стоимости» к оценкам по так называемой «справедливой стоимости». Это обосновывается тем, что оценки по текущей рыночной стоимости более адекватны, чем исторические данные. Однако текущие рыночные оценки значительного числа активов нельзя оценить сколько-либо объективно из-за отсутствия данных об их реальных продажах. Поэтому оценки «справедливой стоимости» в значительной степени имеют высокий уровень неопределенности из-за необходимости использования влияющих на них волатильных факторов. К тому же здесь слишком высока потенциальная опасность искажения отчетности в интересах ее составителя, что дает прямо противоположный эффект, когда отчетность становится не более, а менее полезной для пользователя, фактически вводя его в заблуждение [1]. При этом аудиторы реально могут проверить только адекватность оценок по исторической стоимости, поскольку оценка справедливой стоимости требует привлечения большого объема внеучетной информации, которая к тому же обрабатывается по сложным алгоритмическим правилам. В этой связи стоит сослаться на высказывание профессора Я.В. Соколова: «...введение справедливой стоимости равнозначно ликвидации в нашем понимании бухгалтерского учета» [2].

* Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструмент для принятия экономических решений. Учебник. М.: Омега-Л; 2009:292–293.

Рассматривая понятие «справедливой стоимости», следует отметить ее относительный характер, поскольку само понятие «справедливость» есть не более чем некая объективно несуществующая идеологема, если рассматривать данное понятие вне зависимости от конкретных сторон конкретного процесса. Достаточно указать лишь на тот факт, что в живой природе понятие безотносительной «справедливости» отсутствует. Если гепард догнал антилопу и съел ее, то это справедливо с точки зрения гепарда и несправедливо с точки зрения антилопы. Если же антилопа убежала от гепарда и спаслась, а он остался голоден, то это справедливо с точки зрения антилопы, но никак не гепарда. Соответствующие экономические примеры несуществующей безотносительной «справедливости» подробнее рассмотрены в [3].

Не стоит забывать и об искажениях, которые потенциально могут вноситься из-за слепой веры пользователей в «непогрешимость» применяемого ими специализированного программного обеспечения. Между тем, при разработке программ могут применяться различные методики расчета. В результате нередко оказывается, что при выполнении расчетов по одним и тем же данным разные программы будут давать различные оценки одного и того же показателя. Несколько достаточно показательных примеров такого рода рассмотрены в [4, с. 6–13].

Уже давно для многих пользователей экономической информации особо значимыми показателями являются индикаторы, так или иначе зависящие от величины рыночной капитализации компаний. Однако, очевидно, что такого рода показатели во много являются кривым зеркалом объективной реальности, поскольку слишком волатильны для составления какого-либо объективизированного тренда, и уж совсем не пригодны для краткосрочных оценок. Достаточно вспомнить известный эпизод, когда во время кризиса 2008 г. рыночная капитализация абсолютно ликвидной на тот момент компании Сургутнефтегаз «обвалилась» ниже стоимости имевшихся на его балансе денежных средств. И это не считая других, принадлежащих ему огромных реальных активов.

Необходимо особо подчеркнуть, что индикаторы рыночной капитализации крупнейших компаний в настоящее время абсолютно оторваны от какой-либо объективной реальности.

Например, по данным рейтинга Forbes “Global 2000”, опубликованным в мае 2014 г., рыночная стоимость российской компании Газпром составляла 88,8 млрд долл., а прибыль — 39 млрд долл. То есть компания «стоила» примерно столько же, сколько ее прибыль за 2,3 года. Но когда-то до этого Газпром имел более высокую капитализацию. При этом контролируемые им запасы газа не уменьшились, материальные активы увеличились, а спрос на газ вырос. По данным того же рейтинга, Facebook стоил 157,7 млрд долл. при прибыли 1,5 млрд долл. (данные на весну 2014 г.). Чтобы «окупиться» при той же прибыли, потребовалось бы более 105 лет. Можно сколько угодно говорить о высоких материях «постиндустриальной экономики», «экономики знаний» и т.д., но подмена реальных ценностей виртуальными здесь вполне очевидна. Если компания Газпром перестанет поставлять газ в постиндустриальную Европу, то там останутся электростанции, а с ними инновационные и традиционные производства. А люди в промерзлых домах и квартирах быстро переключат интерес от высокотехнологичных гаджетов и Facebook на куда как более прозаические проблемы простого выживания. И уж тем более нельзя говорить о рыночной капитализации как о какой-то характеристике экономического роста.

Сопоставляя динамику важнейших фондовых индексов с динамикой денежных агрегатов (особенно США), можно увидеть вполне строгую зависимость: больше денег — больше стоимость. В этой связи стоит говорить не о росте стоимости, а об инфляции активов, которая мало чем отличается от обычной инфляции: больше денег — выше цены. Но ведь при всем этом для огромного числа компаний основной целью развития является именно максимизация их рыночной стоимости. То есть они ориентированы на максимизацию виртуальной реальности, полностью зависящей от абсорбированных рынком денег и существующей только в головах спекулянтов.

В ряде публикаций [5, 6] высказываются отдельные предложения по преодолению субъективизма, возникающего в связи с применением устоявшейся системы экономических показателей. Однако из-за сложившейся инерции многие специалисты пытаются искать выход не в развитии системы представлений об объективизации экономических индикаторов, а путем усложнения моделей описания социально-экономических процессов. Но это тупиковый путь, поскольку, как

уже ранее упоминалось, если исходные данные изначально содержат большую погрешность, то она только возрастает от увеличения числа их арифметических преобразований.

Другой важной проблемой является некоторая однобокость критериев оценки экономической эффективности. Дело в том, что подавляющее большинство измерителей характеризуют только финансовые аспекты деятельности компаний, практически исключая из рассмотрения их социальную значимость. А это то же самое, что сравнивать два квадрата, ориентируясь только на их высоту, но игнорируя ширину, периметр и площадь.

В настоящее время стандарты МСФО все более мигрируют от оценок «исторической стоимости» к оценкам по так называемой «справедливой стоимости». Это обосновывается тем, что оценки по текущей рыночной стоимости более адекватны, чем исторические данные.

Приведем простой и всем понятный пример [7]. Группа компаний «1С», программные продукты которой используются более чем миллионом предприятий в России и странах СНГ, не входит во многие рейтинги ведущих ИТ-компаний России, поскольку является непубличной и потому сведения о ее совокупных финансовых результатах трудновосводимы. Однако по некоторым оценкам, эти результаты ниже, чем, например, у российского подразделения SAP SE. Между тем, очевидно, что социальная значимость компаний «1С» существенно выше огромного числа других российских и зарубежных компаний, причем не только ИТ-сектора. Это связано с тем, что компания «1С» имеет более 10 000 фирм — постоянных партнеров в 600 городах 23 стран, из которых около 6500 предприятий относятся к сети «1С: Франчайзинг». Последние не возникли бы и не смогли бы функционировать без программных продуктов, создаваемых и развиваемых компанией «1С». Если предположить, что среднее

число сотрудников франчайзинговой фирмы равно 20 (хотя на самом деле намного больше), то получается, что опосредованно компания «1С» создала 130 тыс. рабочих мест. Вряд ли какая-либо другая компания ИТ-сектора создала такое же количество рабочих мест, что указывает на высочайшую социальную значимость деятельности этой группы компаний. При этом соответствующие специалисты не имеют особых проблем с трудоустройством, а их зарплата в большинстве регионов России существенно превышает средне-региональный уровень. Поэтому при сравнении по каким-то иным, не финансовым показателям оказалось бы, что «1С» — вне конкуренции.

В связи с рассмотренным примером кривым зеркалом социально-экономической реальности являются абсолютно все рейтинги имущественного расслоения отдельных бизнесменов и их групп. Если, например, как-то удалось бы измерить все совокупные финансовые потоки не только упоминавшейся группы компаний «1С», но и ее юридически (но не фактически) независимых от нее партнеров, то, скорее всего, оказалось бы, что «1С» империя существенно более значима, чем огромное число российских компаний и с точки зрения финансовых показателей. Однако этого сделать практически невозможно из-за их непубличности. То же самое касается и многих мировых финансово-промышленных групп, имущество которых формально принадлежит и управляется многочисленными трастами и благотворительными фондами в интересах не «засвеченных» общепризнанными рейтингами бенефициаров. Если же удалось все сосчитать с учетом скрытых связей, то «картина мира» могла бы оказаться совсем иной и на вершинах реальных рейтингов оказались бы (как сейчас считается) отнюдь не Apple, Amazon и Alphabet.

Отсюда следует, что оценка деятельности предприятий по нефинансовым показателям может дать совершенно иной взгляд на оценку деятельности тех или иных компаний и их групп. И здесь остро встает вопрос о необходимости использования адекватных экономических измерителей.

При этом очевидно, что вряд ли получится сконструировать и использовать какие-то интегральные показатели, объединяющие разные (финансовые и нефинансовые) частные показатели эффективности. По мнению автора, конструирование интегральных социально-экономических

показателей дело нереальное. Этого не удастся сделать даже по относительно частным проблемам. Например, известно, что существует несколько применяемых на практике индикаторов вероятности банкротства компаний. Однако опыт показывает, что они нередко дают совершенно разнонаправленные результаты. В [8, с. 21, 22] на примере анализа отчетности крупной российской компании показано, что критерии Альтмана, Таффлера и Лиса в разные годы дают совершенно противоречивые результаты.

Еще большую неопределенность в оценке социально-экономических явлений и процессов вносят макроэкономические показатели. Важнейшим из них традиционно считается валовый внутренний продукт (ВВП), который используется как главный индикатор уровня развития национальных экономик. Однако особенности исчисления ВВП позволяют достаточно произвольно манипулировать итоговыми оценками. Сейчас считается, что наибольший ВВП имеет США. Однако промышленное производство и сельское хозяйство составляют не более чем 20% ВВП США. А все остальное — это услуги, причем примерно половина из них — финансовые. Говоря по-простому: чем больше и чаще американцы продают друг другу ценные бумаги, тем выше ВВП. Согласно разным оценкам, от 500 млрд до 1 трлн долл. в структуре ВВП США составляют юридические услуги. То есть чем больше американцы судятся друг с другом — тем выше ВВП. Но это ли показатель экономической мощи?

В состав ВВП некоторых стран включена так называемая приписная рента — арендная плата, которую должны были бы платить владельцы собственных домов и квартир, если бы они жили в снятом жилье. То есть в ВВП включается реально несуществующая арендная плата, которую граждане как бы «платят» сами себе. В то же время, по оценкам, представленным в [9], она составляет до 10% ВВП США, что намного больше, чем ВВП многих других стран. В [9] приведено множество и других примеров разного рода способов виртуальной «накрутки» ВВП. Выходит, что лучший способ увеличить этот показатель — усовершенствовать статистику.

Известно, что многие авторитетные экономисты (например, Саймон Кузнец — автор показателя) предупреждали, что ВВП является «специализированным инструментом», а его использование как основного индикатора общего благосостояния может приводить к опасным заблуждениям.

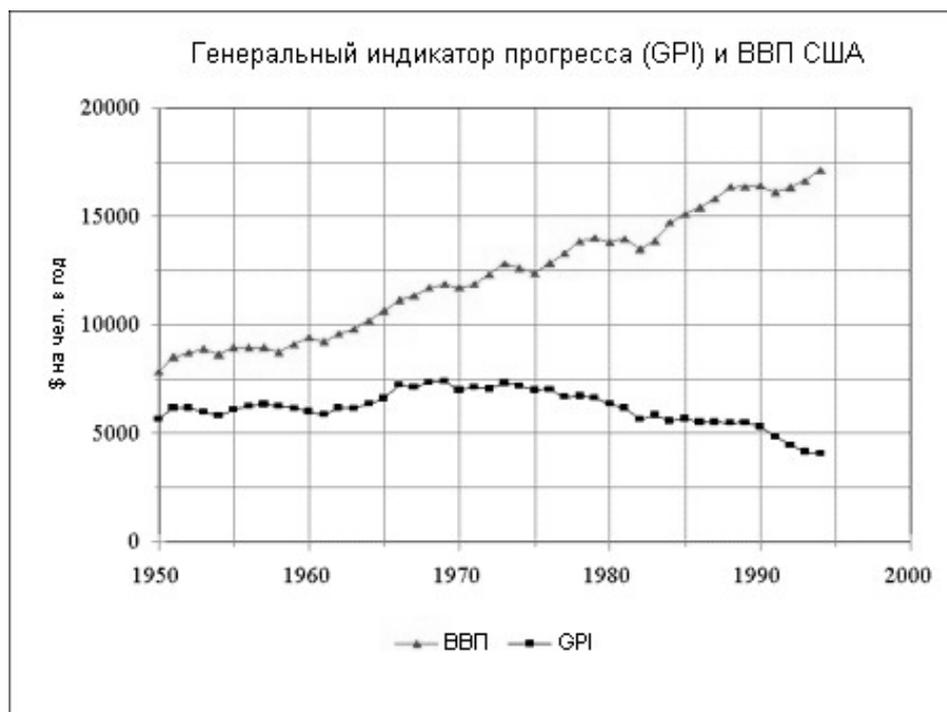


Рис. 1 / Fig 1. Данные по динамике изменения ВВП и GPI в США / The changes of GDP and GPI in the USA given on dynamics

Источник / Source: онлайн-«Энциклопедия». URL: http://wiki-org.ru/wiki/Нерентабельный_рост (дата обращения: 03.04.2019) / online "Encyclopedia". URL: http://wiki-org.ru/wiki/Нерентабельный_рост (accessed on 03.04.2019).

Однако экономическая политика большинства стран мира в существенной степени направлена именно на увеличение ВВП, а политики, предприниматели и средства массовой информации убежденно видят в росте ВВП главную характеристику улучшения благосостояния общества.

На самом же деле ВВП учитывает только денежные операции, связанные с производством и продажей товаров и услуг. Поэтому он по определению не может дать исчерпывающей картины динамики изменения социальной и природной систем, в которых осуществляется человеческая жизнедеятельность. При этом методика подсчета ВВП, засчитывая уменьшение природного капитала в качестве дохода, фактически поощряет истощение природных ресурсов без оглядки на то, что это подрывает возможность получения аналогичных доходов в будущем. Экономическая экспансия непрерывного роста, по сути дела, ведет к деградации жизнеобеспечивающих экосистем.

В свое время были разработаны другие индикаторы, также имеющие денежное измерение и основанные на системе национальных счетов. Один из них — генеральный индикатор прогресса

(GPI) — обобщенный показатель, альтернативный ВВП как интегральной меры экономического прогресса. Он предполагает, что операции, связанные с восстановлением окружающей среды, следует считать не доходами, а расходами. Уже только это обстоятельство позволяет совсем иначе взглянуть на оценки экономического роста (рис. 1).

Из представленных данных следует, что ВВП США более 40 лет неуклонно рос, а показатель GPI стал снижаться уже с середины 70-х гг. Та же динамика характерна и для других развитых стран (рис. 2).

Конечно, показатель GPI тоже не идеален и вполне справедливо многократно критиковался. Тем не менее принципиально важно то обстоятельство, что применение различных показателей благосостояния указывает на совершенно разную динамику его изменения. А ведь понятно, что в долгосрочном плане ориентация на разные показатели привела бы к разработке существенно отличающихся стратегий развития. Поэтому встает вопрос не столько о том, как стимулировать экономический рост, а что следует под ним понимать, до каких пределов тот или

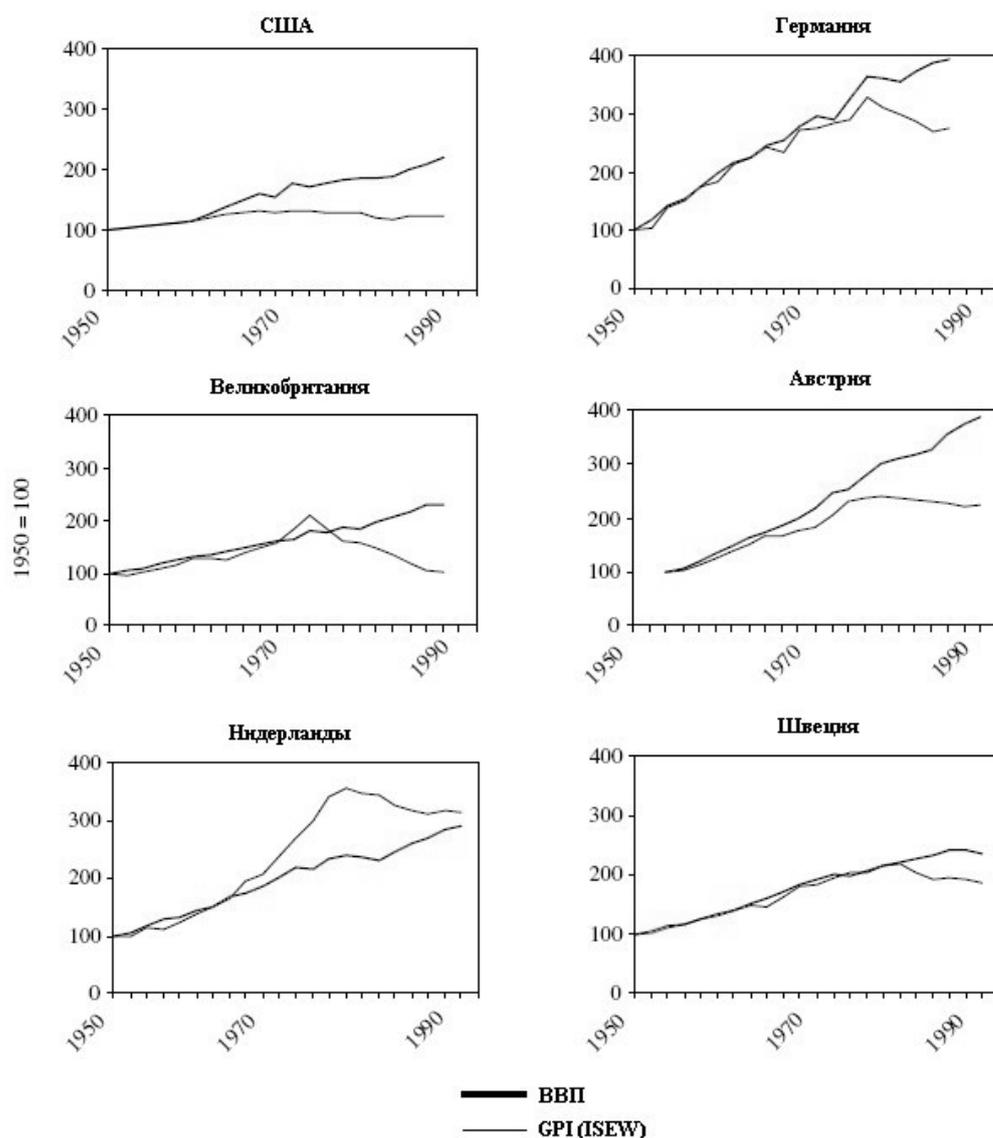


Рис. 2 / Fig 2. Данные по динамике изменения ВВП и GPI в развитых странах / The changes of GDP and GPI in the developed countries given on dynamics

Источник / Source: онлайн-«Энциклопедия». URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Индикатор_подлинного_прогресса (дата обращения: 03.04.2019) / online "Encyclopedia". URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Индикатор_подлинного_прогресса (accessed on 03.04.2019).

иной способ роста допустим и каковы последствия достижения этих пределов.

Еще в 1972 г. группа исследователей под руководством Денниса Медоуза [10] на основе модели World3 [11] исследовала множество сценариев изменения сотен параметров, характеризующих демографическую, социально-экономическую и экологическую среду. В результате был сделан неутешительный вывод: пока не поздно — пора остановиться (рис. 3).

На протяжении последующих 30 лет скрупулезно собирались статистические данные, которые

со всей очевидностью показали, что динамика фактического развития мира соответствует пессимистическим прогнозам, сделанным в 1972 г. При этом в [10] показано, что даже наиболее оптимистические прогнозы развития технологий, включая технологии энергосбережения и повторного использования ископаемых ресурсов, ничего принципиально не меняют. Верхние пики кривых становятся выше и сдвигаются вправо, но далее неизбежно происходит падение еще более резкое и глубокое, чем это имеет место в сценариях с менее благоприятными посыл-

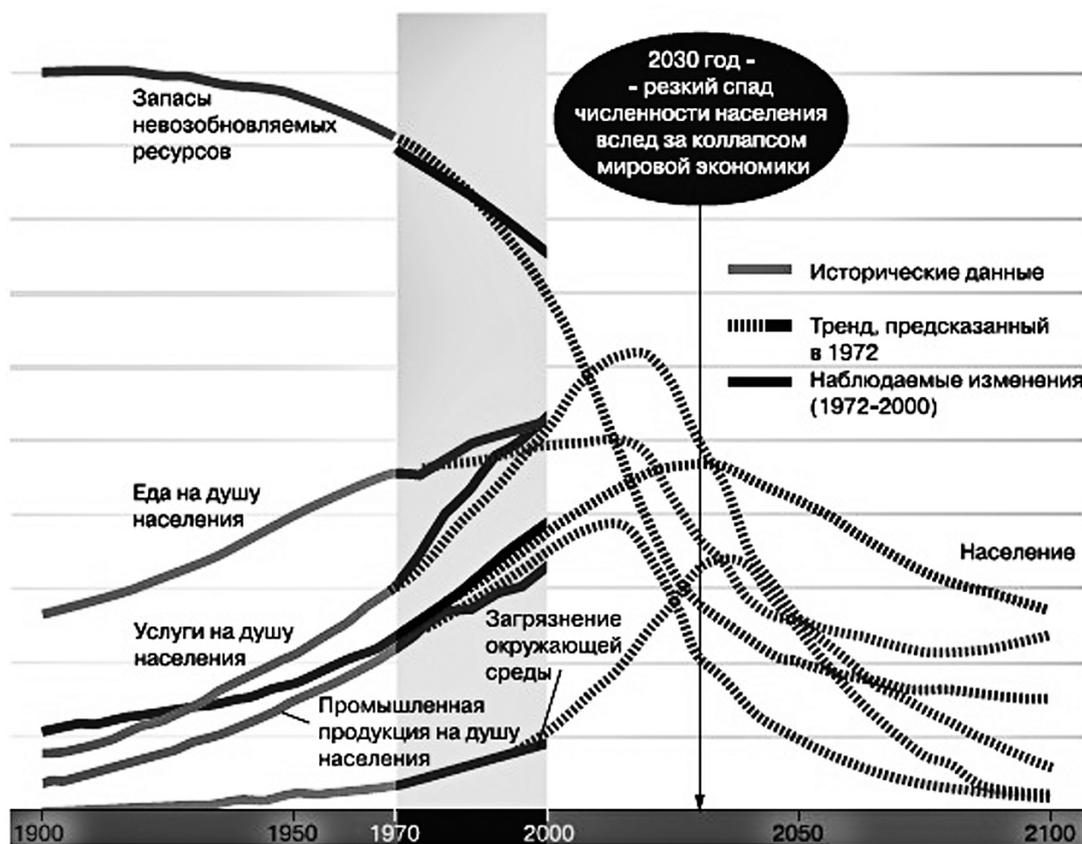


Рис. 3 / Fig 3. Динамика изменения основных показателей развития мира в одном из сценариев модели World3 / Dynamics of change of key indicators of development of the world in one of scenarios of World3 model

Источник / Source: блог-платформа "LiveJournal". URL: <https://natureschutz.livejournal.com/73358.html> (дата обращения: 03.04.2019) / weblog platform "LiveJournal". URL: <https://natureschutz.livejournal.com/73358.html> (accessed on 03.04.2019).

ками. Кстати, история уже знает падения технологически развитых сообществ. Несмотря на огромные накопленные богатства и громадный технологический перевес, в том числе в военном деле, Римская империя не смогла выстоять перед натиском существенно менее технологически продвинутых варваров.

Можно придираться к разным деталям особенностей построения модели World3 и на этом основании критиковать полученные на ее основе результаты. Но фундаментальный вывод вполне обоснован с точки зрения теории систем: ни одна подсистема замкнутой системы не может долго развиваться экспоненциально. В живой природе есть много примеров, когда достижение предела ресурсов сказывается на ограничении роста. В какой-то момент саранча начинает быстро размножаться. Молодые особи заселяют все новые и новые территории. Но как только пищевые ресурсы кончаются, популяция начинает быстро

вымирать, ее численность падает существенно ниже того уровня, с которого начинался бурный рост. Еще более пессимистичным примером являются раковые клетки. Их экспоненциальное размножение приводит к умиранию организма, вместе с которым умирают и они сами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В связи со сказанным становится очевидным значение показателей, поскольку именно на основе их мониторинга формируются стратегии развития страны и экономики, в частности. Если экономическое развитие основывать на критерии роста ВВП, то нужно помнить, что пределы роста когда-то неминуемо будут достигнуты. Поэтому заранее нужно предвидеть, что случится после этого: стабилизация, резкое падение, колебательное падение и т.д. Если же формировать стратегию исходя из показателей, подобных GPI, то очевидно, что экономический

рост, понимаемый как максимизация потребления, давно пора ограничить или вовсе остановить. Но при этом стратегия ограничения роста по индикаторам макроуровня неизбежно потребует пересмотра и всей системы индикаторов, применяемых при формировании стратегий всех микроуровней.

Принципиально иными могут оказаться не только критерии эффективности, но и базовые экономические модели. Например, в настоящее время одной из важнейших базовых составляющих экономических отношений является ссудный процент, которым опосредуются практически все финансовые операции. С одной стороны, он позволяет задействовать финансовый рычаг, что во многих случаях стимулирует рост. Но он же потенциально может приводить к существенным различиям в рентабельности реального и финансового секторов экономики, порождая общую неустойчивость. В то же время в исламской мо-

дели экономики ссудный процент запрещен на уровне религиозных догм. А это совсем другая модель экономики. В частности, в [12, с. 37–40] показано, что, по крайней мере, теоретически это неминуемо приводит к выравниванию рентабельностей реального и финансового секторов, т.е. к более высокой устойчивости экономики в целом.

Ростки новых экономических моделей проглядывают даже сейчас, когда в некоторых странах (Швеция, Япония) банки начинают активно применять отрицательные процентные ставки по депозитам. А ведь именно такого рода подходы к ускорению обращения уже высказывали, к сожалению, не понятые многими современниками М. Kennedy [13, 14] и S. Gesel [15]. Теперь же становится совершенно ясно, что утверждение такого рода моделей потребует пересмотра значительной части экономической теории как на микро-, так и на макроуровнях.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Ефимова О.В. Формирование отчетности об устойчивом развитии: этапы и процедуры подготовки. *Учет. Анализ. Аудит*. 2018;5(3):40–53.
2. Соколов Я.В. Судьба Международных стандартов финансовой отчетности в России. *Финансы и бизнес*. 2005;(1):74–79.
3. Шуремов Е.Л. Фундаментальные механизмы перераспределения в социально-экономических пирамидах. Экономика обезьяньей стаи. М.: Издательские решения; 2016. 64 с. ISBN: 978–5–4483–5033–7
4. Шуремов Е.Л. Кривое зеркало экономических показателей. М.: Издательские решения; 2018. 38 с. ISBN: 978–5–4490–3982–8
5. Заложнев А.Ю., Чистов Д.В., Шуремов Е.Л. Либеральная модель: необходимость системных ограничений. *Проблемы теории и практики управления*. 2009;(7):8–16.
6. Заложнев А.Ю., Шуремов Е.Л. Об одном подходе к преодолению субъективизма в оценке эффективности функционирования фирмы. Сб. науч. тр. VII Междунар. науч.-метод. конф. «Совершенствование подготовки IT-специалистов по направлению „Прикладная информатика” для инновационной экономики». М.: МГУЭСИ. 2011;285–288. ISBN: 978–5–7764–0699–7
7. Шуремов Е.Л. Бизнес-Софт 90-х: как это было? М.: Издательские решения; 2018. 89 с. ISBN: 978–5–4493–4137–2
8. Шуремов Е.Л. Финансовый анализ: формализация содержательных уточнений. М.: Издательские решения; 2016. 88 с. ISBN: 978–5–4483–5847–0
9. Кобяков А., Хазин М. Закат империи доллара и конец “Pax Americana”. М.: Вече; 2003. 368 с.
10. Медоуз Д.Х., Рандерс Й., Медоуз Д.Л. Пределы роста: 30 лет спустя. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний; 2013. 358 с.
11. Jay Wright Forrester. *World Dynamics*. Cambridge: Wright-Allen Press; 1971. 356 с.
12. Шуремов Е.Л. Исламская экономика. Фундаментальные принципы экономической модели. М.: Издательские решения; 2016. 74 с. ISBN: 978–5–4483–5000–9
13. Kennedy M. *Interest and Inflation Free Money*. Lansing: Seva International; 1995; 57 p. ISBN: 0–9643025–0–0
14. Kennedy M. *Occupy Money*. Canada: New Society Publishers; 2012. 128 p. ISBN: 9780865717312
15. Gesel S. *The natural economic order*. London: Peter Owen Ltd; 1958. 452 p.

REFERENCES

1. Efimova O.V. Formation of the reporting on sustainable development: stages and procedures of preparation. *Uchet. Analiz. Audit = Account. Analysis. Audit*. 2018;5(3):40–53. (In Russ.).
2. Sokolov Ya.V. The fate of International Financial Reporting Standards in Russia. *Finansy i biznes = Finance and business*. 2005;(1):74–79. (In Russ.).
3. Shuremov E.L. Fundamental mechanisms of redistribution in social and economic pyramids. Economy of monkey pack. Moscow: Publishing decisions; 2016. 64 p. (In Russ.). ISBN: 978–5–4483–5033–7
4. Shuremov E.L. Curve mirror of economic indicators. Moscow: Publishing decisions; 2018. 38 p. (In Russ.). ISBN: 978–5–4490–3982–8
5. Zalozhnev A. Yu., Chistov D.V., Shuremov E.L. Liberal model: need of system restrictions. *Problems of the theory and practice of management*. 2009;(7):8–16. (In Russ.).
6. Zalozhnev A. Yu., Shuremov E.L. About one approach to overcoming subjectivity in assessment of efficiency of functioning of firm. In: Proc. 7th Int. sci.-method. conf. “Improvement of training of IT specialists in the direction „Applied informatics” for innovative economy”. Moscow: MGUESI; 2011;285–288. (In Russ.).
7. Shuremov E.L. Business Software of the 90th: how it was? Moscow: Publishing decisions; 2018. 89 p. (In Russ.). ISBN: 978–5–4493–4137–2
8. Shuremov E.L. Financial analysis: formalization of substantial specifications. Moscow: Publishing decisions; 2016. 88 p. (In Russ.). ISBN: 978–5–4483–5847–0
9. Kobayakov A., Hazin M. Decline of the empire of dollar and end of “Pax Americana”. Moscow: Veche; 2003. 368 p. (In Russ.).
10. Meadows D.H., Randers Y., Meadows D.L. Growth limits: 30 years later. Moscow: BINOMIAL. Laboratory of knowledge; 2013. 358 p. (In Russ.).
11. Jay Wright Forrester. World Dynamics. Cambridge: Wright-Allen Press; 1971. 356 p.
12. Shuremov E.L. Islamic economy. Fundamental principles of economic model. Moscow: Publishing decisions; 2016. 74 p. (In Russ.). ISBN: 978–5–4483–5000–9
13. Kennedy M. Interest and Inflation Free Money. Lansing: Seva International; 1995; 57 p. ISBN: 0–9643025–0–0
14. Kennedy M. Occupy Money. Canada: New Society Publishers; 2012. 128 p. ISBN: 9780865717312
15. Gesel S. The natural economic order. London: Peter Owen Ltd; 1958. 452 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Евгений Леонидович Шуремов — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой информационных технологий, Международный инновационный университет, Сочи, Россия
shurem@mail.ru

ABOUT THE AUTHOR

Evgenii L. Shuremov — Dr. Sci. (Econ.), Professor, head of the department of information technologies, International innovative University, Sochi, Russia
shurem@mail.ru

*Статья поступила в редакцию 04.02.2019; после рецензирования 25.03.2019; принята к публикации 10.04.2019.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was submitted on 04.02.2019; revised on 25.03.2019 and accepted for publication on 10.04.2019.
The author read and approved the final version of the manuscript.*