

T. 15 • № 2 • 2021

THE WORLD OF  NEW ECONOMY

ISSN 2220-6469 (Print)
ISSN 2220-7872 (Online)

МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

DOI: 10.26794/2220-6469

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77-67300
от 30 сентября 2016 г.

The edition is reregistered
in the Federal Service for Supervision
of Communications,
Informational Technologies and Media Control:
PI No. ФС77-67300
of 30, September, 2016

Периодичность издания – 4 номера в год

Publication frequency – 4 issues per year

Учредитель: «Финансовый университет»

Founder: “Financial University”

Журнал входит в перечень периодических
научных изданий, рекомендуемых ВАК
для публикации основных результатов
диссертаций на соискание ученых степеней
кандидата и доктора наук, включен в ядро
Российского индекса научного цитирования
(РИНЦ)

The Journal is included in the list
of academic periodicals recommended
by the Higher Attestation Commission for
publishing the main findings of PhD and
ScD dissertations, included in the core of the
Russian Science
Citation Index (RSCI)

Журнал распространяется по подписке.
Подписной индекс 42131 в объединенном
каталоге «Пресса России»

The Journal is distributed by subscription.
Subscription index: 42131 in the consolidated
catalogue “The Press of Russia”

Vol. 15 • No. 2 • 2021

WORLD OF NEW ECONOMY

DOI: 10.26794/2220-6469

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА





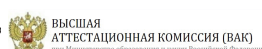














МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Леочи П., д-р, профессор Университета Саленто г. Лечче (Италия);

Мазараки А., ректор Киевского национального торгово-экономического университета (Украина);

Симон Г., д-р, профессор, председатель правления «Саймон, Кухер энд партнерс стрэтэджи энд маркетинг консалтенс» (Германия)

Хан С., д-р, профессор, руководитель Департамента экономики Блумсбургского университета, (США);

Хирш-Крайсен Х., д-р, профессор Дортмундского технологического университета (Германия).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Порфирьев Б.Н., д-р экон. наук, профессор, академик РАН, Научный руководитель Института народнохозяйственного прогнозирования РАН;

Агеев А.И., д-р экон. наук, проф., директор Института экономических стратегий (ИНЭС);

Балацкий Е.В., д-р экон. наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований Финансового университета;

Герасименко В.В., д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой «Маркетинг» МГУ;

Головнин М.Ю., д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, первый заместитель директора по научной работе Института экономики РАН;

Ершов М.В., д-р экон. наук, проф. Финансового университета, главный директор по финансовым исследованиям Института энергетики и финансов;

Иванов В.В., канд. техн. наук, д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, заместитель президента РАН;

Миркин Я.М., д-р экон. наук, проф., заведующий отделом международных рынков капитала ИМЭМО РАН;

Могилевский Л.М., д-р техн. наук, проф., генеральный директор РОАО «Москва златоглавая»;

Нуреев Р.М., д-р экон. наук, проф., научный руководитель Департамента экономической теории Финансового университета;

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Сильвестров С.Н., главный редактор, д-р экон. наук, проф., действительный член (академик) Российской академии естественных наук, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета;

Казанцев С.В., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф., ведущий научный сотрудник Финансового университета;

Подвойский Г.Л., заместитель главного редактора, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник Центра проблем занятости и трудовых отношений Института экономики РАН;

Юданов А.Ю., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф. Департамента экономической теории Финансового университета;

Варнавский В.Г., д-р экон. наук, проф., заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примокова РАН;

Звонова Е.А., д-р экон. наук, проф., руководитель Департамента мировых финансов Финансового университета;

Куприянова Л.М., канд. экон. наук, доцент Департамента учета, анализа и аудита, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности» Финансового университета;

Медведева М.Б., канд. экон. наук, проф., заместитель руководителя по учебно-методической работе Департамента мировых финансов Финансового университета;

Сумароков В.Н., д-р экон. наук, проф., советник при ректорате Финансового университета;

Рубцов Б.Б., д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового университета;

Толкачев С.А., д-р экон. наук, проф., первый заместитель заведующего кафедрой «Макроэкономическое прогнозирование и планирование» Финансового университета.

Журнал входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук

INTERNATIONAL PUBLISHING COUNCIL

Leoci P., Doctor, Professor of the University of Salento, Lecce (Italy);

Mazaraki A., Rector of Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);

Simon G., Doctor, Professor, President of “Simon, Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultancy” (Germany);

Khan S., Doctor, Professor, Head of Economics Department of Bloomsburg University (USA);

Hirsch-Kreisen H., Doctor, Professor of Dortmund Technical University (Germany).

EDITORIAL COUNCIL

Porfiriev B. N., Doctor of Economics, Chairman of the Editorial Board, Professor, Academician of RAS, Research Supervisor of the Institute of Economics Forecasting of RAS;

Ageev A. I., Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute for Economic Strategies (INES);

Balackij E. V., Doctor of Economics, Professor, Director of the Center of macroeconomic researches of the Financial University;

Gerasimenko V. V., Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair “Marketing”, Lomonosov Moscow State University;

Golovnin M. Yu., Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, First Deputy Director of scientific work of the Institute of Economics of RAS;

Yershov M. V., Doctor of Economics, Professor of the Financial University, Major Director of Financial Research of the Institute of Energy and Finance;

Ivanov V. V., Ph D. (Tech. Sciences), Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, Vice-President of the Russian Academy of Sciences;

Ya. M. Mirkin, Doctor of Economics, Professor, Head of International Capital Markets Department IMEMO;

Mogilevskiy L. M., Doctor of Technical Sciences, Professor, CEO of Russian public company “Moscow of Golden Domes”;

Nureev R. M., Doctor of Economics, Professor, Science Coordinator of the Economic Theory Chair of the Financial University;

EDITORIAL BOARD

Silvestrov S. N., Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor, full member (academician) of the Russian Academy of Natural Sciences, Director

of the Economic Policy Institute and the problems of economic security of the Financial University;

Kazantsev S. V., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor, Leading Research fellow of the Financial University;

Podvoiskiy G. L., Deputy editor-in-Chief, Ph.D. of Economics, Leading Researcher at the Center for Employment and Labor Relations of the Institute of Economics, the Russian Academy of Sciences (RAS);

Yudanov A. Yu., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Varnavskiy V. G., Doctor of Economics, Professor, Head of the Primakov Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences;

Zvonova E. A., Doctor of Economics, Professor, Head of the Global Finance Chair of the Financial University;

Kupriyanova L. M., PhD in Economics, Associate Professor of the Chair of Accounting, Analysis and Audit, Deputy Head of “Economics of intellectual property” faculty of the Financial University;

Medvedeva M. B., PhD in Economics, Professor, Deputy Head for Educational and Methodical Work of the Global Finance Chair of the Financial University;

Sumarokov V. N., Doctor of Economics, Professor, Adviser at administration of the Financial University;

Rubtsov B. B., Doctor of Economics, Professor of the Banking and Financial Markets Chair of the Financial University;

Tolkachev S. A., Doctor of Economics, Professor, First Deputy Head of the Department of Macroeconomic Forecasting and Planning of the Financial University.

The journal is included into the list of periodicals recommended for publishing doctoral research results by the Higher Attestation Commission

© Журнал
«МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ».
Свидетельство
ПИ № ФС77-67300
от 30 сентября 2016 г.
Издается с 2007 г.
Учредитель: ФГБОУ ВО
«Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации»

Учредитель журнала
и главный редактор с 2007
по 2015 год д-р экон. наук,
профессор Н.Н. Думная

Главный редактор
С.Н. Сильвестров

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
Ю.М. Аниютин

Переводчики
В.И. Тимонина, З. Межва

Референс-менеджер
В.М. Алексеев

Корректор
С.Ф. Михайлова

Верстка
С.М. Ветров

**Оформление подписки
в редакции**
по тел.: 8 (499) 553-10-73
(вн. 10-85)
e-mail: MMKorigova@fa.ru
Коригова М.М.

Адрес редакции:
123995, ГСП-5, Москва,
Ленинградский пр-т,
д. 53, к. 5.6
Тел.: +7(499) 553-10-74
(вн. 10-88).
E-mail: julia.an@mail.ru;
wne.fa.ru

Подписано в печать:
29.04.2021
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 374
Усл. печ. л. 15,6
Отпечатано
в Отделе полиграфии
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА

Соляникова С.П.

Надлежащая бюджетная политика для меняющейся экономики 6

МАКРОЭКОНОМИКА

Бобков В.Н., Одинцова Е.В.

Материальное благосостояние россиян:

межпоколенная дифференциация 16

Балацкий Е.В., Екимова Н.А.

Модель российской экономики: постиндустриальное

общество без индустриального сектора 29

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Балюк И.А., Балюк М.А.

Проблема внешнего долга стран Европейского союза 47

Бахтараева К.Б.

Отрасль эндаументов в мировых финансах: базовые тенденции

1990–2020 годов (на примере сферы образования США) 62

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

Блохин А.А., Дранев С.Я.

Влияние институциональных факторов на технологический уровень

металлургии Российской Федерации 75

Смирнов А.Ю.

Анализ развития транспортной системы Санкт-Петербурга 89

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Филатов В.И.

Финансовые ресурсы роста российской экономики 97

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Кузин Д.В., Пономарёв И.П.

Управленческое мышление в новой реальности 107

ЭКСПЕРТНЫЙ ДОКЛАД

Кириченко И.А., Кошенков В.В.

Малое предпринимательство России

через призму национального проекта 118



THE ECONOMY OF THE XXI CENCURY

Solyannikova S.P.

Appropriate Budgetary Policy for a Changing Economy 6

MACROECONOMICS

Bobkov V.N., Odintsova E.V.

The Material Well-being of Russians: Intergenerational Differentiation 16

Balatsky E.V., Ekimova N.A.

Russian Economy Model:

Post-industrial Society without Industrial Sector..... 29

WORLD ECONOMY

Balyuk I.A., Balyuk M.A.

External Debt Problem in the European Union 47

Bakhtaraeva K.B.

**The Role of Endowments in Financial Markets: Key Trends in 1990–2020
in the USA (on the Example of the US Education Sector)..... 62**

REAL SECTOR

Blokhin A.A., Dranev S.Ya.

**Impact of Institutional Factors on the Technological Level
in Metallurgy of Russian Federation..... 75**

Smirnov A.Yu.

**Analysis of the Development of the Transport
System of Saint Petersburg..... 89**

ECONOMIC POLICY

Filatov V.I.

Financial Resources for the Growth of the Russian Economy 97

ECONOMIC THEORY

Kuzin D.V., Ponomarev I.P.

Managerial Thinking in a New Reality 107

EXPERT REPORT

Kirichenko I.A., Koshenskov V.V.

Small Business in Russia Through the Prism of a National Project 118

© “WORLD OF NEW ECONOMY” Journal Certificate
ПИ No. ФС77-67300.
of September, 30, 2016
Issued since 2007.
Founders: Financial University Under The Government Of The Russian Federation

Founder and editor of the magazine from 2007 to 2015 Doctor of Economics, Professor N.N. Dumnyaya

Editor-in-chief
S.N. Silvestrov

Science journal editorship manager
V.A. Shadrin

Publishing editor
Yu.M. Anyutina

Translators:
V. I. Timonina, Z. Mierzwa

Reference Manager
V.M. Alekseev

Proofreader
S.F. Mihaylova

Makeup
S.M. Vetrov

Editorial office address:
123995, GSP-5, Moscow,
Leningradskiy prospekt,
53, room 5.6
Tel.: +7(499) 553-10-74
(вн. 10-88).
E-mail: julia.an@maul.ru;
wne.fa.ru

Signed off to printing:
29.04.2021
Format 60 × 84 1/8
Order № 374
Relative printer's sheet 15,6
Printed in the Department
of Polygraphy of the
Financial University
(Leningradskiy prospekt, 49)

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-6-15
УДК 336.143(045)

Надлежащая бюджетная политика для меняющейся экономики

С.П. Соляникова

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0003-4377-8878>

АННОТАЦИЯ

Современные вызовы и кризисы XXI в. свидетельствуют о том, что бюджетная политика является надлежащим инструментом антициклического регулирования, обеспечения устойчивых темпов экономического роста и социальной справедливости. В этой связи изменились требования общества к качеству бюджетной политики, что сместило акценты при определении целей и выборе инструментов для ее реализации с позиции обеспечения устойчивых темпов экономического роста и принципов справедливого распределения доходов. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что для обеспечения надлежащего качества бюджетной политики нужно, чтобы ее цели и задачи соответствовали стратегическим целям развития публично-правового образования, а также необходима координация бюджетной и денежно-кредитной политики. Для достижения целей справедливости автор статьи предлагает дифференцировать инструменты межбюджетного перераспределения средств в зависимости от уровня долговой устойчивости регионов и использовать целевые гранты для мотивации органов власти публично-правовых образований к обеспечению устойчивого социально-экономического развития. В статье показано, что для совершенствования механизма формирования государственных программ и национальных проектов с целью повышения бюджетной эффективности необходим мониторинг соответствия налоговых расходов и бюджетных субсидий целевым индикаторам государственных программ.

Ключевые слова: бюджетная политика; надлежащее качество бюджетной политики; цели бюджетной политики; экономический рост; неравенство; налоговые расходы; бюджетные субсидии; государственные программы

Для цитирования: Соляникова С.П. Надлежащая бюджетная политика для меняющейся экономики. *Мир новой экономики*. 2021;15(2):6-15. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-6-15

ORIGINAL PAPER

Appropriate Budgetary Policy for a Changing Economy

S.P. Solyannikova

Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0003-4377-8878>

ABSTRACT

The XXI century's contemporary challenges and crises indicate that fiscal policy is an appropriate tool for countercyclical regulation, ensuring sustainable economic growth and social justice. In this regard, society's requirements for the quality of budgetary policy have changed, which has shifted the focus in setting goals and choosing tools for its implementation from the position of ensuring sustainable economic growth and the principles of fair distribution of income. The analysis allows us to conclude that to ensure the proper quality of budgetary policy, its goals and objectives must correspond to the strategic goals of developing public law education, and coordination of budgetary and monetary policy is necessary. To achieve the goals of justice, the author of the article propose to differentiate the instruments of inter-budgetary reallocation of funds depending on the level of debt sustainability of the regions and to use targeted grants to motivate the authorities of public law entities to ensure sustainable socio-economic development. The article shows that for improvement of the formation mechanism of state programs and national projects and budget efficiency growth, it is necessary to monitor the compliance of tax expenditures and budget subsidies with the target indicators of state programs.

Keywords: budgetary policy; the proper quality of budgetary policy; objectives of budgetary policy; the economic growth; inequality; tax expenses; budget subsidies; government programs

For citation: Solyannikova S.P. Appropriate budgetary policy for a changing economy. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(2):6-15. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-6-15

© Соляникова С.П., 2021



ВВЕДЕНИЕ

Современные тенденции развития управления общественными финансами свидетельствуют, с одной стороны, о расширении круга задач, решаемых в процессе формирования и исполнения бюджетов публично-правовых образований, с другой — об изменении функций государства и повышении уровня требований со стороны общества к обоснованности направлений и объемов использования бюджетных средств, доступности и качеству государственных и муниципальных услуг, результативности деятельности институтов государственного сектора и эффективности расходов бюджетов. Например, как свидетельствует зарубежный и отечественный опыт, формирование инновационной экосистемы осуществляется сначала вокруг государственных институтов развития, а потом на расширяющееся предложение приходят частные инвесторы. В этой связи актуальной становится задача формирования бюджетной политики, способной в условиях современных вызовов обеспечить, во-первых, эффективное использование ограниченного объема бюджетных средств, во-вторых, сохранение потенциала воздействия бюджетной политики на социально-экономические процессы.

Как ответ на эти требования к управлению общественными финансами в научных публикациях, кодексах лучшей практики, подготовленных МВФ, ОЭСР, был введен термин *Good Budgetary Policy* (надлежащая бюджетная политика), позволяющий оценить степень соответствия целей и задач бюджетной политики, проводимой государствами, принципам эффективного и ответственного управления в рамках концепции *Good Budgetary Governance* (качество государственного управления), предполагающей повышение уровня прозрачности, открытости и инклюзивности управления финансами государственного сектора¹. В рамках реализации этих требований и с учетом современных вызовов бюджетная политика должна быть ориентирована на обеспечение долгосрочной устойчивости финансов государственного сектора на основе оценки рисков и использования бюджетных правил, повышения эффективности бюджетных расходов.

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ

В современных условиях залогом «макроэкономического здоровья» государства служит бюджетная

политика, которая учитывает появление новых макроэкономических рисков и является стабилизирующим фактором социально-экономического развития государства, а не дополнительным источником рисков. При этом главным приоритетом в бюджетной политике является «тщательное соотнесение целей справедливости и эффективности»².

Фактически высокий уровень экономической неопределенности, глобализация, изменение структуры мировой экономики послужили основной причиной переосмысления роли бюджетной политики, так как возможности денежно-кредитной политики как инструмента макроэкономического регулирования показали свою ограниченность. «Кризис предоставил свидетельства того, что бюджетная политика является надлежащим инструментом антициклической политики в те времена, когда денежно-кредитная политика ограничена нулевым нижним пределом, финансовый сектор слаб или разрыв между потенциальным и фактическим объемом производства особенно велик»³.

Трансформация современных требований к разработке и реализации бюджетной политики происходит под влиянием ряда факторов:

- внешних, в том числе экономических (связанных с глобализацией, изменением структуры мирового хозяйства, высоким уровнем экономической неопределенности), политических (связанных с формированием нового общественного договора между государством и обществом), социальных (углубление неравенства, невозможность реализовать в полном объеме существующие социальные обязательства государства), демографических (изменение половозрастной структуры общества, проблемы миграции), технологических (связанных с развитием информационно-коммуникационных технологий);
- внутренних, связанных с (1) ростом государственного аппарата при снижении эффективности иерархически устроенной системы демократического управления и неспособностью обеспечить конкурентоспособность национальных экономик в рамках динамично меняющейся структуры мирового хозяйства, (2) недовольством граждан качеством государственных услуг и ростом стоимости содержания

² Recent developments and prospects in the public sector. Analytical Report. IMF, 2014. URL: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fm/2014/01/pdf/fmexsr.pdf>.

³ From stabilization to sustainable growth. Annual report / Coll. auth.: under the leadership of D. Hawley, George. Clift, H. Riad. IMF, 2014. URL: <https://www.theguardian.com/society/2018/apr/26/rise-in-child-drug-runners-recruited-from-small-towns-research>.

¹ Draft principles of Budgetary Governance (OECD, 2013). URL: <http://gogov.org.ua/wp-content/uploads/2016/05/Draft-Principles-of-Budgetary-Governance.pdf>.

государственного аппарата в условиях отсутствия возможности у граждан и институтов гражданского общества влиять на принятие государством решений, затрагивающих их интересы.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «НАДЛЕЖАЩАЯ БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА»

Использование термина «надлежащая бюджетная политика» в кодексах лучшей практики МВФ, ОЭСР, программных документах органов государственной власти в России и за рубежом в контексте эффективного и ответственного управления общественными финансами предполагает определение этого понятия исходя из теории управления сложными социально-экономическими системами и публично-права.

В научных публикациях [1–8] по вопросам управления финансами общественного сектора и права надлежащий подход к управлению сложными социально-экономическими системами подразумевает способность влиять на ход событий. Поэтому надлежащая бюджетная политика должна преследовать как чисто финансовые (связанные с ростом доходов, повышением эффективности расходов бюджетов публично-правовых образований), так и общеэкономические цели, определяя меры и инструменты воздействия на национальную экономику и уровень жизни населения. Данное требование должно учитываться при определении целей, задач и инструментария реализации бюджетной политики на средне- и долгосрочную перспективу.

Надлежащая бюджетная политика в условиях современных вызовов — это программа деятельности органов власти, связанная с использованием государственных доходов и расходов для воздействия на макроэкономические условия с целью обеспечения устойчивых темпов экономического роста и принципов справедливого распределения доходов. Следовательно, надлежащая бюджетная политика должна обеспечить:

- условия для устойчивого экономического роста;
- проведение контрциклической или циклически нейтральной политики;
- доступ всех экономических субъектов к общественным благам, реализацию принципов справедливого распределения доходов и равного доступа к производственным и финансовым активам, адаптацию к требованиям меняющейся экономики;

- формирование оптимального по объему и рационального по структуре государственного долга, а также резервов для обеспечения макроэкономической и бюджетной устойчивости в неблагоприятных условиях.

Это, по нашему мнению, возможно при условии наличия четких, поддающихся контролю бюджетных правил и стратегических целей государственной политики, что обеспечит понимание гражданами, экономическими субъектами текущего, средне- и долгосрочного курсов правительства.

Надлежащий подход к разработке и реализации бюджетной политики в современной ситуации требует понимания, что параметры бюджета не должны расти быстрее экономики. В частности, в странах, устойчивость которых зависит от внешнеэкономической конъюнктуры, циклические проблемы возникают, когда поступления от продажи природных ресурсов вызывают увеличение государственных расходов, создавая бюджетный импульс. Это происходит в тех случаях, когда динамика расходов бюджетов близко следует за ценами на природные ресурсы, тем самым усиливая экономические циклы. Проблемы устойчивости возникают, когда расходы таких стран больше, чем их ожидаемые долгосрочные поступления от природных ресурсов. Это может происходить, когда они экстраполируют временные повышения цен и потому исходят из неверной оценки стоимости своего природного богатства и (или) не формируют надлежащие бюджетные резервы для поддержания сложившегося уровня текущих расходов. Все это может вести к циклам резких подъемов и спадов, так часто наблюдающимся в богатых природными ресурсами странах. В этой связи при разработке и реализации надлежащей бюджетной политики необходимо исходить из оценки возможности государства поддерживать текущие расходы, сохранять оптимальный уровень налогообложения в долгосрочной перспективе, не создавая угрозы своей платежеспособности и не допуская невыполнения своих расходных обязательств.

Проведенное МВФ в 2006–2012 гг. исследование показывает, что меньшее неравенство связано с большей макроэкономической стабильностью и более устойчивым экономическим ростом [9]. Это означает, что при разработке бюджетной политики в современных условиях необходима ориентация не только на эффективное использование бюджетных средств, но и на реализацию принципов социальной справедливости.

Ни в государственных программах Российской Федерации (с учетом внесенных в 2018–2019 гг. Уточнений), ни в Основных направлениях бюджетной,



налоговой и таможенно-тарифной политики Российской Федерации на 2020 г. и плановый период 2021–2022 гг. не содержится увязка целей расходования бюджетных средств с решением социальных проблем в разрезе Целей устойчивого развития ООН 2016–2030 гг. (Sustainable Development Goals — SDG), в частности с такими проблемами, которые были отражены в рамках Индекса 2019 и 2020 гг.⁴

Наиболее низкий показатель у России, даже по сравнению с Белоруссией и Казахстаном, по цели 10 «Сокращение неравенства внутри стран и между ними». Эта проблема не решается ни ориентацией социальных выплат на достижение прожиточного минимума (в том числе пенсионерам), которые финансируются за счет бюджетных средств (в том числе в рамках государственных программ Российской Федерации и субъектов федерации), ни ростом расходов бюджетов социальной направленности в абсолютном выражении.

Хотя неравенство неизбежно в экономической системе, основанной на рыночных принципах, высокий уровень неравенства может снижать социальную стабильность, привести к поляризации общества и в конечном счете снижению темпов экономического роста.

Инвестиции в образование и здравоохранение могут способствовать снижению неравенства в доходах в среднесрочной перспективе, решению проблемы бедности, сохраняющейся для нескольких поколений, повышению социальной мобильности населения и в конечном счете — сокращению региональных диспропорций и устойчивому экономическому росту.

При этом следует учитывать, что в последние десятилетия показатели здоровья населения определяются и другими факторами, помимо объема расходов на здравоохранение и состояния этой отрасли, в частности такими, как питание, образование, здоровый образ жизни.

Устранение сохраняющегося неравенства требует повышения уровня адресности бюджетных расходов, особенно в социальной сфере (образовании, здравоохранении).

Углубляет проблему неравенства *дифференциация регионов* по уровню социально-экономического развития, решить которую сложившаяся система межбюджетных отношений не способна. Результаты анализа официальной статистической информации свидетельствуют, что у субъектов Российской Федерации в 2016–2020 гг. не происходило значимого изменения уровня расчетной бюджетной обеспеченности, при этом регионы с примерно одинаковым — средним

или выше среднего по федеральному округу — уровнем ВРП на душу населения и расчетной бюджетной обеспеченности могут получать в 2019–2021 гг. разный объем дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности (Тульская и Тверская области в ЦАО, Псковская область и Республика Карелия в СЗФО, Республика Дагестан и Чеченская Республика в СКФО, Республика Марий Эл и Кировская область в ПФО, Хабаровский край и Амурская область в ДФО и др.). На фоне роста межбюджетных трансфертов из федерального бюджета во многих регионах снижаются доходы населения от предпринимательской деятельности, возрастает удельный вес социальных выплат и заработной платы работающих в государственных и муниципальных учреждениях граждан.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ НАДЛЕЖАЩЕЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Темпы и уровень экономического роста обусловлены развитием реального производства, функционированием финансового сектора, условиями денежного обращения. Влияние инструментов реализации бюджетной политики на каждый из этих элементов велико. С одной стороны, движение финансовых ресурсов характеризует воспроизводственную структуру реального сектора экономики, а также составляет основу деятельности финансового рынка, с другой — монетарный атрибут формирования и перераспределения финансовых ресурсов влияет на основные элементы денежного обращения. Соответственно, при выборе инструментов реализации надлежущей бюджетной политики, нацеленной на обеспечение макроэкономической устойчивости, необходимо учитывать их влияние на:

- уровень цен (величину и структуру денежной массы);
- курс национальной валюты;
- процентную ставку (стоимость ресурсов) на финансовом рынке;
- характер перераспределения добавленной стоимости через бюджетную систему.

Так, надлежущая бюджетная политика может предотвращать перегрев экономики и возникновение связанных с ним проблем. Ограничение расходов бюджета может помочь сократить внутренний спрос, уменьшить необходимость в ужесточении денежно-кредитной политики, а также способствовать снижению давления краткосрочных притоков капитала на экономику, национальную валюту и финансовый

⁴ URL: <https://dashboards.sdindex.org/#/RUS>.

рынок. Соответственно, требуются индикаторы для оценки: (а) краткосрочной направленности бюджетной политики (например, не ведет ли бюджетная политика, стимулирующая экономический рост, к инфляции и увеличению дефицита счета текущих операций платежного баланса страны) и (б) платежеспособности (т.е. способности государства соблюдать динамические бюджетные ограничения в различные периоды времени).

Мировой финансовый кризис 2008–2011 гг. показал, что «в то время как денежно-кредитная политика вызвала снижение волатильности и рост ликвидности на североамериканских фондовых рынках, шоки были в основном национальные и оказались неэффективны в генерировании ликвидности в банковском секторе. Наоборот, шоки государственных расходов оказали положительное влияние на кредитование и потребление, особенно в Европе и Канаде. Кроме того, бюджетная политика также оказала позитивное международное побочное воздействие на потребление и кредитование, особенно для небольших экономик, таких как Канада» [10].

Рассмотренные направления и инструменты влияния надлежащей бюджетной политики на макроэкономическую устойчивость позволяют говорить об их тесной взаимосвязи и — как следствие — многозначном воздействии на экономические процессы, что ставит вопрос о последовательности и приоритетах бюджетной политики, необходимости комплексного использования различных инструментов ее реализации, координации с денежно-кредитной и тарифной политикой государства.

Соответственно, к *условиям*, обеспечивающим надлежащий подход к разработке и реализации бюджетной политики, по нашему мнению, относятся:

1. Соответствие целей, задач бюджетной политики стратегическим целям развития публично-правового образования.

2. Координация с денежно-кредитной и тарифной политикой.

Денежно-кредитная и государственная финансовая политика имеет различные, но пересекающиеся цели. Денежно-кредитная политика должна обеспечивать устойчивость денежной единицы, достаточность кредитных ресурсов в экономике, необходимый объем золотовалютных резервов, стабильный уровень цен. В этой связи денежно-кредитная политика, как и бюджетная, направлена на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости.

Например, ключевое место в антиинфляционной политике занимает укрепление доходной базы

бюджетов бюджетной системы страны, обеспечение их сбалансированности. В этой связи актуальными становятся: (а) выбор методов покрытия бюджетного дефицита, не имеющих инфляционных последствий; (б) разработка и реализация эффективной налоговой политики, повышение собираемости налогов; (в) рост эффективности расходов бюджетов разного уровня; (г) развитие рынка государственных и муниципальных ценных бумаг. При этом уровень развития рынка государственных и муниципальных ценных бумаг напрямую влияет на ликвидность банков, степень их финансовой устойчивости.

3. Последовательность в разработке и реализации бюджетной политики, оценка средне- и долгосрочных последствий ее реализации.

4. Идентификация и управление бюджетными рисками.

5. Разработка и реализация бюджетных правил в области доходов, расходов, привлечения средств из источников финансирования дефицита бюджета и управления государственным (муниципальным) долгом.

Анализ бюджетного законодательства Российской Федерации свидетельствует о том, что бюджетные правила в настоящее время установлены только в отношении использования нефтегазовых доходов федерального бюджета, формирования Фонда национального благосостояния, размера дефицита бюджетов бюджетной системы, объема заимствований субъектов федерации и муниципальных образований, величины государственного долга субъектов Российской Федерации и муниципального долга и расходов на их обслуживание. Однако рост дефицитности региональных и местных бюджетов, а также числа нарушений субъектами федерации правил, установленных Бюджетным кодексом Российской Федерации, свидетельствует о снижении уровня устойчивости бюджетной системы и недостаточности действующих правовых норм для обеспечения реализации надлежащей бюджетной политики в процессе исполнения бюджетов бюджетной системы страны.

КАК ОБЕСПЕЧИТЬ НАДЛЕЖАЩЕЕ КАЧЕСТВО БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ?

В условиях низких темпов экономического роста и повышения неопределенности *надлежащая бюджетная политика должна обеспечивать подготовку к возможным спадам, поддерживая при этом баланс между целями роста и устойчивости, что требует пересмотра структуры основных параметров феде-*



рального бюджета на инклюзивной и способствующей экономическому росту основе. Решение этой задачи требует совершенствования налогообложения, повышения эффективности социальных расходов бюджета, проведения активной политики на рынке труда, а также роста бюджетных инвестиций в инфраструктуру и повышения качества и доступности государственных услуг в рамках реализации глобальных целей в области устойчивого развития ООН 2016–2030 гг. (Sustainable Development Goals — SDG) и национальных целей стратегического развития Российской Федерации на период до 2030 г.

Меняющаяся демографическая ситуация, технологический прогресс, углубление процессов глобализации порождают структурные проблемы. Старение населения обостряет проблему устойчивости системы государственного пенсионного обеспечения и здравоохранения. Технологический прогресс и цифровизация экономики обуславливают необходимость государственного финансового стимулирования создания новых рабочих мест, модернизации государственной инфраструктуры, в том числе в сфере оказания услуг образования и здравоохранения, удовлетворения потребностей населения в условиях стремительной урбанизации. Бюджетная политика и структура расходов бюджетов бюджетной системы должны изменяться адекватно современным трансформациям рынков товаров, услуг, труда, половозрастной структуры населения.

В XXI в. в условиях низких темпов экономического роста и повышения уровня неопределенности бюджетная политика должна обеспечивать условия не только для реализации расходных обязательств федеративного государства, но и для *снижения уровня неравенства (как социального, так и территориального) в стране*. Этот вызов невозможно игнорировать, так как без устранения территориального неравенства в России невозможно обеспечить устойчивые темпы экономического роста, социальную и финансовую стабильность, высокий уровень жизни населения.

При этом рост объема межбюджетных трансфертов (см. *таблицу*) не приводит ни к укреплению бюджетной устойчивости субъектов Российской Федерации, ни к снижению уровня дифференциации их социально-экономического развития [11]. Так, если в 2017 г. разница в уровне фактической бюджетной обеспеченности между 10 наиболее и 10 наименее обеспеченными регионами составляла до предоставления дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности 6,2 раза, а после — 2,6 раза, то в 2019 г. — 6,6 и 2,9 раза соответственно (см. *рисунок*).

Сохраняется дифференциация субъектов федерации по уровню ВРП на душу населения, располагаемым доходам на душу населения, уровню безработицы, предпринимательской активности и другим макроэкономическим показателям.

Учитывая неравномерность социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, обусловленную большим количеством факторов, на многие из которых не могут влиять регионы (неравномерность размещения производственных мощностей, полезных ископаемых и налогоплательщиков, демографические, исторические, природно-климатические, культурные и т.п. факторы), возрастают риски:

(а) углубления неравенства реальных доходов и уровня жизни населения в разных субъектах Российской Федерации;

(б) неконтролируемого (особенно в условиях приостановки требований Бюджетного кодекса Российской Федерации по размерам дефицита и государственного долга субъектов федерации в соответствии с Федеральным законом от 01.04.2020 № 103-ФЗ) роста как дефицита бюджетов субъектов Российской Федерации, так и кредитов коммерческих банков в структуре государственного долга субъектов федерации. Реализация этих рисков, соответственно, повысит и нагрузку на федеральный бюджет, у которого уже и сейчас ограничены возможности для маневра и выделения дополнительных межбюджетных трансфертов.

Адекватный ответ на этот вызов может быть обеспечен при разработке и реализации бюджетной политики надлежащего качества, предполагающей:

1. *Уточнение инструментов обеспечения сбалансированности региональных бюджетов.*

Как показывает отечественный и зарубежный опыт, замещение механизма самофинансирования территориальных бюджетов трансфертным финансированием приводит, во-первых, к ухудшению структуры их доходов; во-вторых, к занижению высокодоходными регионами своих собственных доходов и снижению у них стимулов к увеличению налоговой базы; в-третьих, стимулирует бюджетное иждивенчество со стороны регионов с неразвитой базой собственных доходов. Кроме того, реализация комплекса противоэпидемических мер и так привела к сокращению поступлений налогов на прибыль и имущество организаций, налога на доходы физических лиц в региональные бюджеты.

О невозможности обеспечения текущей и долгосрочной сбалансированности региональных бюджетов в рамках существующей системы разграничения доходов, расходных обязательств и бюджетных правил свидетельствует рост числа нарушений субъектами

Динамика межбюджетных трансфертов, предоставляемых субъектам Российской Федерации из федерального бюджета, в 2009–2019 гг., млрд руб. / Dynamics of inter-budgetary transfers provided to the constituent entities of the Russian Federation from the federal budget in 2009–2019, billion roubles

Межбюджетные трансферты	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Перечислено – всего, млрд руб.	1474,20	1378,30	1470,24	1440,04	1487,95	1606,97	1500,40	1567,80	1690,10	1719,60	2387,20
динамика к предыдущему году, %		-6,5%	6,7%	-2,1%	3,3%	8,0%	-6,6%	4,5%	7,8%	1,7%	38,8%
Дотации, млрд руб.	579,80	522,70	563,50	524,48	609,14	783,92	644,00	656,20	758,98	832,00	924,00
динамика к предыдущему году, %		-9,8%	7,8%	-6,9%	16,1%	28,7%	-17,8%	1,9%	15,7%	9,6%	11,1%
Межбюджетные трансферты, имеющие целевое назначение, в том числе:	704,30	855,60	906,74	915,56	878,81	823,05	856,40	911,60	931,10	887,70	1463,20
динамика к предыдущему году, %		21,5%	6,0%	1,0%	-4,0%	-6,3%	4,1%	6,4%	2,1%	-4,7%	64,8%
Субсидии, млрд руб.	435,90	411,40	509,17	570,92	515,61	400,65	371,20	356,50	419,81	397,00	556,60
динамика к предыдущему году, %		-5,6%	23,8%	12,1%	-9,7%	-22,3%	-7,4%	-4,0%	17,8%	-5,4%	40,2%
Субвенции, млрд руб.	153,20	378,60	337,47	284,21	273,72	308,16	312,80	334,30	326,15	309,30	396,60
динамика к предыдущему году, %		147,1%	-10,9%	-15,8%	-3,7%	12,6%	1,5%	6,9%	-2,4%	-5,2%	28,2%
Иные межбюджетные трансферты, млрд руб.	115,20	65,60	60,10	60,43	89,48	114,24	172,40	220,80	185,14	181,40	510,00
динамика к предыдущему году, %		-43,1%	-8,4%	0,5%	48,1%	27,7%	50,9%	28,1%	-16,2%	-2,0%	181,1%

Источник / Source: составлено автором на основе данных об исполнении консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации за 2009–2019 гг. URL: <https://roskazna.gov.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov/> / Compiled by the author based on data on the execution of the consolidated budgets of the constituent entities of the Russian Federation for 2009–2019. URL: <https://roskazna.gov.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov/>.

Российской Федерации требований Бюджетного кодекса Российской Федерации в части ограничений на объем заимствований и расходов на обслуживание государственного долга субъектов Российской Федерации в 2014–2020 гг.

Замещение рыночной задолженности бюджетными кредитами не решает проблему повышения долговой устойчивости субъектов Российской Федерации, только удешевляя обслуживание долга.

Решением проблемы для регионов с низкой долговой устойчивостью может быть предоставление целевой финансовой помощи, для других групп субъектов федерации — предоставление долгосрочных бюджетных кредитов на период до 10 лет, чтобы сбалансировать по срокам привлечения и погашения долговые обязательства регионов. Для регионов, у которых доходы бюджета за вычетом межбюджетных трансфертов целевого назначения снижаются более чем на 10%, можно возобновить практику предоставления бюджетных кредитов на период от 5 до 10 лет при условии разработки и успешной реализации стратегии социально-экономического развития субъекта феде-

рации и плана повышения его доходного потенциала. При этом в качестве мотивационных инструментов может выступать льготный период по кредиту, когда не уплачиваются ни проценты по кредиту, ни погашения в счет основной суммы долга.

2. Использование системы целевых грантов на основе оценки достигнутых публично-правовыми образованиями результатов для мотивации органов власти публично-правовых образований к обеспечению устойчивого социально-экономического развития.

Еще одним вызовом при разработке и реализации бюджетной политики можно считать необходимость соблюдения принципа наличия однозначной прямой связи между налоговыми расходами и ожидаемыми результатами реализации государственной (муниципальной) программы при минимальном уровне влияния других факторов, что должно быть предусмотрено в общих требованиях к оценке налоговых расходов публично-правовых образований.

В настоящее время финансовое обеспечение государственных программ Российской Федерации не всегда учитывает налоговые расходы в привязке

Разница в уровне фактической бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации в 2017 году между 10 наиболее и 10 наименее обеспеченными регионами
(до и после предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации)



Разница в уровне фактической бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации в 2019 году между 10 наиболее и 10 наименее обеспеченными регионами
(до и после предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации)

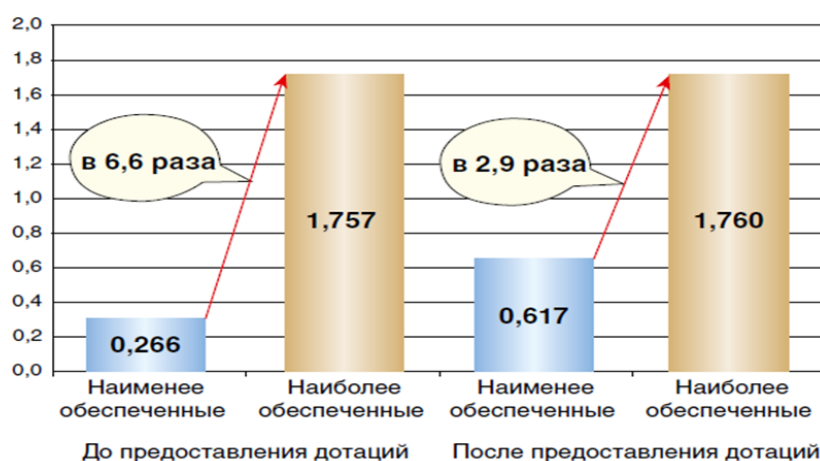


Рис. / Fig. Динамика уровня бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации / Dynamics of the Level of Budgetary Provision of the Subjects of the Russian Federation

Источник / Source: составлено автором на основе данных об исполнении консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации за 2019 г. URL: <https://roskazna.gov.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov/> / compiled by the author based on data on the execution of the consolidated budgets of the constituent entities of the Russian Federation for 2019. URL: <https://roskazna.gov.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov/>.

к *предусматриваемым программным мероприятиям и ожидаемым результатам*. Например, в целях формирования условий для ускоренного развития Дальнего Востока и превращения его в конкурентоспособный регион с диверсифицированной экономикой в 2016 г. введен комплекс налоговых льгот для участников региональных инвестиционных проектов, в том числе — специальных налоговых проектов. Однако государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» не содержит оценки налоговых расходов по предусмотренным налоговым преференциям и не отражает вклад налогового льготирования в достижение обозначенных в программе целей и задач, а также ожидаемых результатов. В этой связи *высок риск неэффективности налоговых расходов, который не идентифицируется и не оценивается*, что делает формальным и необоснованным «привязку» налоговых расходов к государственным программам Российской Федерации и субъектов федерации.

Оценка эффективности налоговых расходов публично-правовых образований требует и наличия достоверной и достаточной статистической базы с количественно оцениваемыми значимыми корреляционными связями за период не менее 10 лет, которая в настоящее время не всегда существует, поэтому необходимо начать формирование информационной базы для проведения таких оценок.

Сохраняется и *несоответствие целей бюджетного субсидирования целям (целевым индикаторам) государственных программ и формулировка результатов предоставления субсидий в соглашениях*. К примеру, по федеральному проекту «Экспорт продукции агропромышленного комплекса» индикатором получения результата является достижение объема экспорта продукции агропромышленного комплекса (в сопоставимых ценах) в размере 34 млрд долл. США к концу 2024 г. В то же время в рамках предоставления субсидии на возмещение недополученных

российскими кредитными организациями доходов по кредитам, выданным сельскохозяйственным товаропроизводителям по льготной ставке, результатом считается объем льготных краткосрочных (инвестиционных) кредитов, выданных заемщикам, заключившим соглашение о повышении конкурентоспособности, из расчета на рубль предоставленного размера субсидии. Однако увеличение объема выданных кредитов не означает, что происходит рост производства продукции и тем более повышение экспорта.

Результатом предоставления субсидии российским производителям колесных транспортных средств на компенсацию части затрат на содержание рабочих мест является поддержание получателем уровня среднемесячной начисленной заработной платы работников на предприятии за отчетный финансовый год не ниже среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников за отчетный финансовый год по полному кругу организаций по федеральному округу Российской Федерации, в котором получателем организовано производство транспортных средств. Однако целью подпрограммы «Развитие транспортного и специального машиностроения» является развитие высокотехнологичного и конкурентоспособного на внутреннем и внешних рынках производства российской техники транспортного и специального машиностроения с высоким уровнем добавленной стоимости и локализацией наиболее критически важных технологий и компонентов, с установлением индикатора результативности в виде расчета индекса производства по отношению к предыдущему году. Прямая корреляция между поддержанием уровня заработных плат работников и ростом индекса производства продукции отсутствует.

Это обуславливает необходимость дальнейшего совершенствования механизма формирования государственных программ и национальных проектов с целью повышения бюджетной эффективности.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ/REFERENCES

1. Kattel R., Mazzucato M., Ryan-Collins J., Sharpe S. The economics of change: Policy and appraisal for missions, market shaping and public purpose. UCL Institute for Innovation and Public Purpose. Working Paper Series. 2018;(06). URL: https://www.ucl.ac.uk/bartlett/public-purpose/sites/public-purpose/files/iipp-wp-2018-06_1.pdf
2. Canning D., Pedroni P. Infrastructure and long-run economic growth. 1999. URL: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.489.6497&rep=rep1&type=pdf>
3. Cangiano M., Curristine T.R., Lazare M., eds. Public financial management and its emerging architecture. Washington, DC: International Monetary Fund; 2013. 468 p. DOI: 10.5089/9781475531091.071
4. Рассел Д., Коэн Р. Юридическая ответственность. Пер. с англ. VSD; 2012. Russell D., Cohen R. Legal responsibility. Transl. from Eng. VSD; 2012.



5. Mazzucato M., Semieniuk G. Public financing of innovation: New questions. *Oxford Review of Economic Policy*. 2017;33(1):24–48. DOI: 10.1093/oxrep/grw036
6. Edler J., Georghiou L. Public procurement and innovation — Resurrecting the demand side. *Research Policy*. 2007;36(7):949–963. DOI: 10.1016/j.respol.2007.03.003
7. Foray D., Mowery D.C., Nelson R. Public R&D and social challenges: What lessons from mission R&D programs? *Research Policy*. 2012;41(10):1697–1702. DOI: 10.1016/j.respol.2012.07.011
8. Гринберг Р.С., Савченко П.В., ред. Российская социально-экономическая Система: реалии и векторы развития. 2-е изд. М.: ИНФРА-М; 2016. 460 с.
Grinberg R.S., Savchenko P.V., eds. Russian socio-economic system: Realities and vectors of development. 2nd ed. Moscow: INFRA-M; 2016. 460 p. (In Russ.).
9. Лагард К. Выступление на Ежегодных совещаниях: Предстоящий путь — меняющаяся мировая экономика, меняющийся МВФ. Пер. с англ. 12.10.2012. URL: <http://www.imf.org/external/russian/nr/speeches/2012/101212ar.pdf>
Lagarde C. Annual Meetings speech: The road ahead — A changing global economy, a changing IMF. Oct. 12, 2012. URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp101212a>
10. Gagnon M.-H., Gimet C. The impacts of standard monetary and budgetary policies on liquidity and financial markets: International evidence from the credit freeze crisis. *Journal of Banking & Finance*. 2013;37(11):4599–4614. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2013.04.003
11. Барбашова Н.Е. Создает ли методика межбюджетного выравнивания отрицательные стимулы для инфраструктурного развития регионов? *Финансы: теория и практика*. 2021;25(1):22–34. DOI: 10.26794/2587–5671–2021–25–1–22–34
Barbashova N.E. Does intergovernmental equalization create disincentives for regional infrastructural development? *Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice*. 2021;25(1):22–34. (In Russ.). DOI: 10.26794/2587–5671–2021–25–1–22–34

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Светлана Петровна Соляникова — кандидат экономических наук, доцент, руководитель Департамента общественных финансов финансового факультета, Финансовый университет, Москва, Россия

Svetlana P. Solyanikova — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Head of the Department of Public Finance of Faculty of Finance, Financial University, Moscow, Russia
SSolyannikova@fa.ru

Статья поступила 15.03.2021; после рецензирования 30.03.2021; принята к публикации 15.04.2021.

Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article was received on 15.03.2021; revised on 30.03.2021 and accepted for publication on 15.04.2021.

The author read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-16-28
УДК 330.59(045)
JEL E21, I3

Материальное благосостояние россиян: межпоколенная дифференциация

В.Н. Бобков^а, Е.В. Одинцова^б

^{а, б} ИСЭПН ФНИСЦ РАН; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия;
^а <https://orcid.org/0000-0001-7364-5297>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-7906-8520>

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблематике материального благосостояния российского населения и представляет результаты исследования в развитие авторских разработок по оценке неравенства распределения населения по денежным доходам и обеспеченности жилищем. Целью данного исследования стало выявление и анализ неравенства материального благосостояния в аспекте межпоколенной дифференциации. Авторы опирались на нормативную методологию идентификации материального благосостояния, основу которой составляет оригинальная система социальных стандартов денежных доходов и жилищной обеспеченности. Эмпирическую базу для проведения оценки составили данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (28 волна, 2019 г.). Представлены данные о сложившемся неравенстве по материальному благосостоянию, идентифицированном по социальным стандартам при трех моделях распределения — однокритериальном (денежные доходы, жилищная обеспеченность) и двухкритериальном (совместном распределении по критериям материального благосостояния), — для трех поколений: молодежь, среднее поколение и старшее поколение. Как показали результаты исследования, наиболее уязвимым положением по характеристикам материального благосостояния отличаются те, кто проживают в домохозяйствах с иждивенцами (дети, неработающие члены домохозяйств) и, напротив, в лучшем положении оказываются одиноко проживающие или из небольших домохозяйств (2 чел.). На разных «полюсах» материального благосостояния оказываются проживающая отдельно молодежь с детьми и старшее поколение — одиноко проживающие или супружеские пары. Результаты, полученные в ходе исследования, могут быть востребованы для повышения обоснованности социальной политики и выработки адресных мер, дифференцированных относительно разных поколений россиян и их социально-демографических групп на основе показателей фактического распределения по материальному благосостоянию — денежным доходам и/или обеспеченности жилищем.

Ключевые слова: материальное благосостояние; денежные доходы; жилищная обеспеченность; социальные стандарты; неравенство; межпоколенная дифференциация; молодежь; среднее поколение; старшее поколение

Для цитирования: Бобков В.Н., Одинцова Е.В. Материальное благосостояние россиян: межпоколенная дифференциация. *Мир новой экономики*. 2021;15(2):16-28. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-16-28

The Material Well-being of Russians: Intergenerational Differentiation

V.N. Bobkov^а, E.V. Odintsova^б

^{а, б} Institute of Socio-Economic Studies of Population of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences (ISESP FCTAS RAS); Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia;
^а <https://orcid.org/0000-0001-7364-5297>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-7906-8520>

ABSTRACT

The article is devoted to the problems of the material well-being of the Russian population. It presents the research results that continues the author's developments on the assessment of inequality in the distribution of the population by monetary income and housing provision. This study aimed to identify and analyse the inequality of material well-being in the aspect of intergenerational differentiation. The authors relied on the normative

© Бобков В.Н., Одинцова Е.В., 2021

methodology for identifying material well-being based on the original system of social standards of monetary income and housing provision. The assessments based on data from the Russia Longitudinal Monitoring Survey (RLMS-HSE) (28th round, 2019). Data on the existing inequality in material well-being identified by social standards under three distribution models – one-criterion (monetary income, housing provision) and two-criterion (joint distribution according to the criteria of material well-being) – for three generations: youth, middle, and older generation. According to the results of the study, those who live in households with dependents (children, non-working members of households) are the most vulnerable in terms of material well-being characteristics, and, on the contrary, those who live alone or from small households (2 people) are in the best position. At different “poles” of the material well-being are the young people living separately with children and the older generation – living alone or married couples. The results obtained in the course of the study can be used to increase the validity of social policy and develop targeted measures differentiated relative to different generations of Russians and their socio-demographic groups based on indicators of the actual distribution of material well-being – monetary income and/or housing provision.

Keywords: material well-being; monetary income; housing provision; social standards; inequality; intergenerational differentiation; youth; middle generation; older generation

For citation: Bobkov V.N., Odintsova E.V. The material well-being of russians: intergenerational differentiation. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(2):16-28. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-16-28

ВВЕДЕНИЕ

Повышение материального благосостояния, формируемого денежными доходами и жилищной обеспеченностью, является одним из национальных приоритетов развития страны, определенных Указом Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»¹. Коронакризис, спровоцированный COVID-19, актуализировал дискуссии о больших масштабах неблагополучия россиян по денежным доходам и обеспеченности жилищем и высоким неравенстве, сложившемся по этим базовым аспектам материального благосостояния [1–5].

Развитие исследований материального благосостояния связано с идентификацией доходного неравенства и неравенства по жилищной обеспеченности отдельных групп, различающихся по материальному благосостоянию, анализом обуславливающих неравенство факторов [2, 4, 6], выявлением его специфики в отношении различных социально-демографических групп населения, типов домохозяйств [7, 8], на разных этапах жизненного цикла [9]. Методологически проблема оценки неравенства по материальному благосостоянию групп населения и их классификаций решается, например, в исследованиях [10–19] на основе различных подходов с применением различных критериев

оснований, методов фиксации границ дифференциации групп населения и различных моделей благосостояния и пр.

Особенность авторского подхода заключается в выявлении дифференциации материального благосостояния на основе нормативной идентификации трех моделей распределения населения: однокритериального — 1) по денежным доходам и 2) по жилищной обеспеченности; 3) двухкритериального — по денежным доходам и жилищной обеспеченности. В ее основе оригинальная система социальных стандартов, которые позволяют выявлять группы населения, качественно различающиеся по характеристикам благосостояния, определяемым уровнем денежных доходов и параметрами жилища (благоустроенность, просторность, размеры площади).

В данной публикации авторы обращаются к проблеме материального благосостояния россиян в аспекте межпоколенной дифференциации. Гипотеза исследования состояла в том, что учет принадлежности российских граждан к тому или иному поколению изменяет конфигурацию распределения по денежным доходам и жилищной обеспеченности, получаемое в целом по населению, а дополнительным фактором, существенно дифференцирующим материальное благосостояние в каждом поколении, выступают размеры, состав домохозяйств и иждивенческая нагрузка.

Полученные в ходе исследования новые данные о межпоколенной дифференциации материального благосостояния в России будут способствовать повышению обоснованности социальной политики

¹ Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202007210012>.

и развитию адресных мер с учетом дифференциации фактического распределения по доходам и жилищицу в различных поколениях россиян.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ДАННЫЕ

В рамках данного исследования авторами рассматриваются три поколения, представители которых участвуют в формировании благосостояния домохозяйств за счет доходов от занятости: молодежь, среднее поколение и старшее поколение. Дети, исходя из этого, как отдельная исследуемая группа не рассматривается, но их «вклад» в характеристики материального благосостояния домохозяйств, к которым они относятся, учитывается при оценке уровня обеспеченности доходами и жилищем представителей исследуемых трех поколений.

Эмпирическую базу для проведения исследования составили данные 28 волны Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ² (РМЭЗ). На основе данных РМЭЗ, выборка которого является репрезентативной (по полу, возрасту и типу поселения для населения России)³, для проведения анализа были выделены социально-демографические группы, идентифицирующие три исследуемых поколения (табл. 1).

Выделенные три поколения (молодежь, среднее и старшее поколение) идентифицируют три этапа жизненного цикла, в течение которых в основном происходит формирование и развитие образовательно-квалификационного потенциала, его реализация в сфере занятости и, соответственно, динамика материального благосостояния.

Для получения новых данных о межпоколенной дифференциации материального благосостояния и его оценки авторы опирались на оригинальные методологические разработки, обоснованные и апробированные в предыдущих исследованиях, в основе которых — авторская система социальных

стандартов денежных доходов и жилищной обеспеченности. Сравнение фактических показателей материального благосостояния с требованиями стандартов позволяет идентифицировать группы населения, различающиеся по уровню денежных доходов и жилищным условиям (табл. 2).

В рамках идентификации распределения по денежным доходам авторами также выделяются группы с неблагоприятным (неустойчивым) материальным благосостоянием, определяемым доходами менее 3,2 ПМ (бедные, низко- и обеспеченные ниже среднего уровня) и, соответственно, группы средне- и высокообеспеченных россиян с доходами не менее 3,2 ПМ, характеризующиеся благополучным (устойчивым) материальным благосостоянием.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Дифференциация материального благосостояния на основе стандартов денежных доходов. Полученные оценки на основе данных РМЭЗ (табл. 3) показывают, что уровень бедности в целом снижается при переходе от поколения молодежи к старшему поколению. Вместе с тем обращает на себя внимание более высокая бедность в рассматриваемых поколениях у тех, кто проживает в домохозяйствах, где могут быть иждивенцы (дети и неработающие члены домохозяйств) — группы 1 (17,9%) и 3 (16,4%) молодежи и группа 2 старшего поколения (9,8%). Их отличает не только более высокая бедность, но в целом неблагоприятное (неустойчивое) материальное благосостояние — низкая или ниже среднего обеспеченность. Доля лиц, характеризующихся таким уровнем обеспеченности, в этих группах превышает 70% и выше средних показателей по населению (64,8%), чем для других социально-демографических групп.

Представители молодого поколения, которые не имеют детей и проживают отдельно (группа 2), находятся в лучшем положении по сравнению с молодежью из групп 1 и 3. Уровень бедности у них один из наиболее низких среди рассматриваемых групп (7,6%) и ниже уровня в целом по населению (12,3%), а неблагоприятное (неустойчивое) материальное благосостояние, формируемая доходами ниже среднего уровня, составляет 30,6%.

В среднем поколении неблагоприятное (неустойчивое) материальное благосостояние (63%) встречается реже, чем в группах 1 и 3 молодого поколения (более 70%), и формируется в основном

² Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS HSE), проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ООО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН. (Сайты обследования RLMS HSE: URL: <http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms> и <http://www.hse.ru/rlms>).

³ Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ. URL: <https://www.hse.ru/rlms/>.



Таблица 1 / Table 1

**Состав и характеристика исследуемых поколений и социально-демографических групп /
Composition and characteristics of the studied generations and socio-demographic groups**

Поколения и социально-демографические группы и их характеристики		
1. Молодежь		
Возраст – от 14 до 35 лет включительно. Дифференцирована для выявления различий в благосостоянии представителей поколения молодежи, определяемых составом их домохозяйств, на три группы:		
Группа 1: лица, проживающие отдельно, имеющие ребенка (детей)	Группа 2: лица, проживающие отдельно, не имеющие ребенка (детей)	Группа 3: лица, проживающие не отдельно, имеющие/не имеющие ребенка (детей)
Включает тех, кто проживают в домохозяйствах, состоящих из супружеской пары (родителя) с ребенком (детьми), при этом проживают отдельно от других членов семьи (своих родителей и др.). Размер домохозяйств составляет преимущественно 3–4 чел.	Включает тех, кто проживают в домохозяйствах, состоящих из 1 или 2 чел. (супружеской пары)	Включает тех, кто проживают, в отличие от группы 1 и 2, не отдельно и у кого более широкий состав домохозяйств (при этом они могут иметь или не иметь детей). Размер домохозяйств составляет преимущественно 2–7 чел.
2. Среднее поколение		
Возраст – от 36 лет до пенсионного возраста. Имеют различные характеристики с точки зрения размера и состава домохозяйств, но в данном исследовании рассматриваются без выделения групп, как это сделано для двух других поколений. Размер домохозяйств составляет преимущественно 1–7 чел.		
3. Старшее поколение		
Возраст: женщины – 55 лет и старше, мужчины – 60 лет и старше* Дифференцировано для учета влияния на благосостояние состава домохозяйств на две группы:		
Группа 1: лица, проживающие отдельно	Группа 2: лица, проживающие не отдельно	
Включает тех, кто проживают в домохозяйствах, состоящих из 1 чел. или 2 чел. (супружеской пары)	Включает тех, кто, в отличие от группы 1, имеют более широкий состав домохозяйств: например, проживают совместно с детьми. Размер домохозяйств составляет преимущественно 2–5 чел.	

* В исследовании использовалась граница пенсионного возраста, действовавшая до «пенсииной реформы», с учетом анализируемых данных РМЭЗ – 2019 г.

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

низкими (27,3%) и ниже среднего уровнем доходов (24,3%). Бедность по доходам в среднем поколении распространена несколько меньше (11,4%), чем по населению в целом (12,3%) и у молодежи в группах 1 и 3 (17,9 и 16,4%).

В старшем поколении в более благополучной ситуации оказываются те, кто проживают отдельно (группа 1): бедность среди них практически отсутствует (0,4%), а неблагополучное (неустойчивое) материальное благосостояние (46,3%) встречается реже, чем в других группах. Та часть старшего по-

коления, которая проживет не отдельно (группа 2), находится в гораздо более плохом положении: они в подавляющем большинстве (71,9%) имеют неблагоприятное (неустойчивое) благосостояние по денежным доходам, а уровень бедности среди них (9,8%) кратно превышает показатель для отдельно проживающего старшего поколения.

Благополучное (устойчивое) материальное благосостояние, определяемое средней и высокой обеспеченностью доходами, характеризует в большей мере старшее поколение (группа 1, 53,7%) и моло-

Таблица 2 / Table 2

**Социальные стандарты денежных доходов и жилищной обеспеченности
и идентифицируемые на их основе группы населения / Social standards of monetary
income and housing provision and groups of the population identified on their basis**

Социальные стандарты и их требования	Группы населения, идентифицируемые на основе социальных стандартов
Критерии материального благосостояния – «Денежные доходы»	
Первый (наиболее низкий) стандарт, соответствующий 1 ПМ (прожиточному минимуму). Второй стандарт, соответствующий 2 ПМ. Третий стандарт, соответствующий 3,2 ПМ. Четвертый (наиболее высокий) стандарт, соответствующий 11 ПМ	1) Наименее обеспеченные (бедные по денежным доходам): с наиболее низким уровнем доходов – менее 1 ПМ; 2) низкообеспеченные: с низким уровнем доходов – от 1 до 2 ПМ; 3) обеспеченные ниже среднего уровня: с ниже среднего уровнем доходов – от 2 до 3,2 ПМ; 4) среднеобеспеченные: со средним уровнем доходов – от 3,2 до 11 ПМ; 5) высокообеспеченные: с высоким уровнем доходов – не менее 11 ПМ
Критерии материального благосостояния – «Жилищная обеспеченность»	
Первый (наиболее низкий) стандарт: размер жилой площади жилого помещения – не менее 6 м ² /чел.; благоустроенность жилища на минимальном уровне – наличие централизованного электро-, водоснабжения, центрального отопления и централизованной канализации. Второй стандарт: размер общей площади жилого помещения – не менее 16 м ² /чел.; благоустроенность жилища на базовом уровне – не ниже требований первого стандарта, а также наличие горячего водоснабжения, ванны/душа, напольной плиты (газовой/электрической). Третий стандарт: размер общей площади жилого помещения – не менее 23 м ² /чел.; благоустроенность жилища на социально приемлемом уровне – не ниже требований второго стандарта, а также наличие доступа в интернет; просторность жилища: $K = n^*$. Четвертый (наиболее высокий) стандарт: размер общей площади жилого помещения – не менее 40 м ² /чел.; благоустроенность жилища на социально приемлемом уровне – не ниже требований третьего стандарта; просторность жилища: $K > n$.	1) Наименее обеспеченные (бедные по жилищной обеспеченности): не достигают первого (наиболее низкого) стандарта (с наиболее плохими жилищными условиями); 2) низкообеспеченные: соответствуют первому стандарту, но не достигают второго стандарта (с плохими жилищными условиями); 3) обеспеченные ниже среднего уровня: соответствуют второму стандарту, но не достигают третьего стандарта (с ниже средних жилищными условиями); 4) среднеобеспеченные: соответствуют третьему стандарту, но не достигают четвертого стандарта (со средними жилищными условиями); 5) высокообеспеченные: соответствуют четвертому (наиболее высокому) стандарту (с хорошими жилищными условиями)

Примечание: K – количество комнат, n – число человек в домохозяйстве.

Источник / Source: составлено авторами на основе [2] / compiled by the authors based on [2].

дежь без детей (группа 2, 46,6%), представители которых проживают отдельно, т.е. тех, кто не имеет иждивенческой нагрузки и проживает в небольших домохозяйствах. Для них показатели благополучия заметно превышают те, что отмечаются для населения в целом (35,2%) и в среднем поколении (37%). В остальных группах устойчивый уровень обеспеченности доходами встречается гораздо реже – менее 30%.

Дифференциация материального благосостояния на основе стандартов жилищной обес-

печенности. Полученные по данным РМЭЗ оценки обеспеченности жилищем (табл. 4) показывают, что жилищные условия у всех исследуемых групп преимущественно или в подавляющем большинстве не достигают средних стандартов – по размерам площади, просторности жилища и/или его благоустроенности, т.е. являются наиболее плохими, плохими или ниже средних.

Наиболее неблагоприятная ситуация по обеспеченности жилищем выявлена для молодежи – отдельно проживающей и имеющей детей (группа 1)

Таблица 3 / Table 3

**Группы, распределенные по стандартам денежных доходов, 2019 г., % /
Groups distributed by monetary income standards, 2019, %**

Группы по уровню денежных доходов	Насе- ление в целом	Молодежь			Среднее поколение	Старшее поколение	
		1	2	3		1	2
		Группы с неблагоприятным (неустойчивым) материальным благосостоянием, всего	64,8	70,7		53,4	72,9
в том числе:							
Наименее обеспеченные (бедные по денежным доходам): с доходами менее 1 ПМ	12,3	17,9	7,6	16,4	11,4	0,4	9,8
Низкообеспеченные: с доходами от 1 до 2 ПМ	27,8	32,3	15,2	31,1	27,3	17,7	34,5
Обеспеченные ниже среднего уровня: с доходами от 2 до 3,2 ПМ	24,7	20,5	30,6	25,4	24,3	28,2	27,6
Группы с благополучным (устойчивым) материальным благосостоянием, всего	35,2	29,3	46,6	27,1	37,0	53,7	28,1
в том числе:							
Среднеобеспеченные: с доходами от 3,2 до 11 ПМ	32,8	29,3	46,6	23,9	34,7	51,3	24,3
Высокообеспеченные: с доходами не менее 11 ПМ	2,4	0,0	0,0	3,2	2,3	2,4	3,8

Источник / Source: оценка авторов на основе 28 волны РМЭЗ / authors' assessment based on the 28th round of the RLMS.

и не отдельно проживающей (группа 3), а также для старшего поколения, представители которого проживают не отдельно (группа 2). Для них характерен высокий уровень жилищной бедности (от более 30% до почти 40%). Представители этих групп поколения молодежи и старшего поколения в подавляющем большинстве (около 90% и выше) проживают в условиях, которые являются наиболее плохими, плохими и ниже средних.

Ситуация с жилищной обеспеченностью у той части молодежи, которая проживает отдельно и не имеет детей (группа 2), заметно отличается в лучшую сторону относительно двух других групп своего поколения. Среди них наиболее низкой является доля проживающих в наиболее плохих жилищных условиях, т.е. являющихся бедными по жилищу (6,6%). В целом по населению эта доля составляет 33,8%. Имеющих жилищные условия ниже средних стандартов в этой группе молодежи (64,5%) также значительно меньше, чем среди других групп молодого поколения.

В среднем поколении ситуация с обеспеченностью жилищем в целом соответствует наблюдаемой по населению в среднем и немного улучшается относительно групп 1 и 3 молодежи. Уровень жилищной бедности среди них (около 36%) несколько ниже по сравнению с молодежью, проживающей не отдельно (около 40%). Доля имеющих жилищные условия, не достигающие средних стандартов, при переходе к среднему поколению снижается до порядка 85% по сравнению с молодым поколением из групп 1 и 3 (более 90%).

В старшем поколении ситуация с обеспеченностью жилищем ниже средних стандартов заметно улучшается для группы отдельно проживающих (группа 1, 63,5%) по сравнению с молодым (группы 1 и 3, более 90%) и средним поколением (более 80%). Для той части старшего поколения, кто проживают не отдельно, доля имеющих жилищные условия ниже среднего уровня достигает почти 90%, что значительно выше отдельно проживающей старшей поколенческой группы и примерно

Таблица 4 / Table 4

Группы, распределенные по стандартам жилищной обеспеченности, 2019 г., % /
Groups distributed by housing provision standards, 2019, %

Группы по уровню жилищной обеспеченности	Население в целом	Молодежь			Среднее поколение	Старшее поколение	
		1	2	3		1	2
		Группы с жилищной обеспеченностью ниже среднего уровня, всего	85,4	96,1		64,5	93,4
в том числе:							
Наименее обеспеченные (бедные по жилищной обеспеченности): с наиболее плохими жилищными условиями	33,8	30,2	6,6	39,8	35,9	23,8	31,4
Низкообеспеченные: с плохими жилищными условиями	27,0	40,9	33,8	30,4	27,0	10,6	26,3
Обеспеченные ниже среднего уровня: с ниже средних жилищными условиями	24,6	25,0	24,1	23,2	22,2	29,1	31,2
Группы с жилищной обеспеченностью не ниже среднего уровня, всего	14,6	3,9	35,5	6,6	14,9	36,5	11,1
в том числе:							
Среднеобеспеченные: со средними жилищными условиями	10,5	3,7	26,8	6,2	10,2	22,5	10,7
Высокообеспеченные: с хорошими жилищными условиями	4,1	0,2	8,7	0,4	4,7	14,0	0,4

Источник / Source: оценка авторов на основе 28 волны РМЭЗ / authors' assessment based on the 28th round of the RLMS.

соответствует среднему уровню жилищной неблагополучности.

Жилищная обеспеченность не ниже среднего уровня, определяемая средними и хорошими жилищными условиями, наиболее массово представлена среди отдельно проживающих представителей молодежи без детей (группа 2, 35,5%) и старшего поколения (группа 1, 36,5%). Для них она заметно выше показателя по населению в целом (14,6%). В среднем поколении обеспеченность жилищем на данном уровне (14,9%) соответствует выявленной по населению в целом. Среди проживающих не отдельно из числа молодежи (группа 3) и представителей старшего поколения (группа 2) средние или хорошие жилищные условия выявлены только для 6,6 и 11,1%, соответственно. Наиболее низкая доля обеспеченных жилищем не ниже среднего уровня отмечается среди отдельно проживающей молодежи с детьми — только 3,9%.

Масштабы обеспеченности жилищем не ниже среднего уровня преимущественно формируются за

счет доли среднеобеспеченных, хорошие жилищные условия менее распространены. При этом наиболее высоких показателей обеспеченность жилищем, соответствующая требованиям четвертого (наиболее высокого) стандарта, достигает в старшем поколении — у тех, кто проживает отдельно — 14%, что более чем в 3 раза выше показателя по населению в целом (4,1%).

Дифференциация материального благосостояния на основе стандартов денежных доходов и жилищной обеспеченности. Двухкритериальное распределение исследуемых поколенных групп по рассматриваемым критериям материального благосостояния (табл. 5) показывает, что имеющийся уровень денежных доходов и обеспеченности жилищем обуславливает для них преимущественную локализацию среди наиболее нуждающихся, низко- или обеспеченных ниже среднего уровня. При этом характеристики двухкритериального распределения по материальному благосостоянию определяются не только поколенной принадлежностью, но и составом домохозяйств, к которым они относятся.

Таблица 5 / Table 5

Группы, распределенные по стандартам денежных доходов и жилищной обеспеченности, 2019 г., % /
Groups distributed by monetary income and housing provision standards, 2019, %

Группы по уровню денежных доходов и жилищной обеспеченности	Население в целом	Молодежь			Среднее поколение	Старшее поколение	
		1	2	3		1	2
		Наиболее нуждающиеся: с наиболее плохими жилищными условиями; с жилищными условиями от плохих до хороших при доходах менее 1 ПМ	37,1	36,3		13,7	43,8
Низкообеспеченные: с плохими жилищными условиями при доходах не менее 1 ПМ	24,9	37,2	29,9	27,9	25,2	10,6	24,7
Обеспеченные ниже среднего уровня: с ниже средних жилищными условиями при доходах не менее 2 ПМ; с ниже средних, средними или хорошими жилищными условиями при доходах 1–2 ПМ	25,3	23,6	26,8	22,8	22,6	31,8	31,8
Среднеобеспеченные: со средними жилищными условиями при доходах не менее 3,2 ПМ; со средними или хорошими жилищными условиями при доходах 2–3,2 ПМ	9,6	2,9	22,9	5,3	9,6	22,5	8,5
Высокообеспеченные: с хорошими жилищными условиями и доходами не менее 3,2 ПМ	3,1	0,0	6,7	0,2	3,8	11,2	0,2

Источник / Source: оценка авторов на основе 28 волны РМЭЗ / authors' assessment based on the 28th round of the RLMS.

Молодежь с детьми, проживающая отдельно (группа 1), преимущественно (более 90%) концентрируется в группах с материальным благосостоянием ниже среднего уровня. При этом более 70% в этой группе являются или наиболее нуждающимися (36,3%), т.е. бедными по доходам и/или обеспеченности жилищем, или низкообеспеченными (37,2%). Обеспеченные ниже среднего уровня в этой группе молодого поколения составляют около 24%. Средняя и выше обеспеченность по доходам и жилищу для отдельно проживающей молодежи с детьми практически не доступна: она отмечается всего у 2,9% из них.

Для молодежи, которая проживает не отдельно (группа 3), ситуация схожая с группой 1. Однако среди них выше как доля наиболее нуждающихся (43,8%), так и доля средне- и высокообеспеченных (суммарно — 5,5%).

Молодежь без детей, которая проживает отдельно (группа 2), реже всего попадает в число наиболее

нуждающихся по материальному благосостоянию (13,7%). Около 60% в этой части молодого поколения являются низко- (29,9%) или обеспеченными ниже среднего уровня (26,8%). При этом отдельно для проживающей молодежи без детей (29,6%) по сравнению с двумя другими группами молодежи заметно чаще оказывается доступна средняя (22,9%) и высокая (6,7%) обеспеченность доходами и жилищем.

В среднем поколении распределение по материальному благосостоянию примерно соответствует показателям в целом по населению. Они преимущественно представлены наиболее нуждающимися (38,8%), низко- или обеспеченными ниже среднего уровня (суммарно — 47,8%). Средне- и высокообеспеченными по доходам и жилищу оказываются только 13,4% представителей среднего поколения.

В старшем поколении ситуация с материальной обеспеченностью улучшается относительно двух

других поколений, но только для тех, кто проживает отдельно (группа 1). Для этой части старшего поколения отмечается один из наиболее низких масштабов наиболее нуждающихся (23,9%). При этом те, кто не относятся к наиболее нуждающимся, но для которых не доступны средняя и выше обеспеченность (42,4%), чаще являются обеспеченными ниже среднего уровня (31,8%), чем низкообеспеченными (10,6%). Доля средне- (22,5%) и высокообеспеченных (11,2%) среди отдельно проживающих представителей старшего поколения является наиболее высокой (33,7%) среди всех рассматриваемых групп и более чем в 2,5 раза превышает долю для населения в целом (12,7%).

Для старшего поколения, в случае не отдельного проживания (группа 2), показатели распределения по материальному благосостоянию заметно хуже, чем для представителей их поколения в группе 1. Для более чем 90% из них не доступны средняя и высокая обеспеченность, а доля наиболее нуждающихся, т.е. находящихся в состоянии бедности по доходам и/или жилищу, составляет 34,8%.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Данные о межпоколенной дифференциации дополняют уже полученные в других исследованиях оценки различных аспектов материального благосостояния для разных социально-демографических групп и типов домохозяйств [4, 7, 8].

Среди молодежи наибольшую (более 90%) потребность в улучшении жилищной обеспеченности имеют отдельно проживающие с детьми, а также проживающие не отдельно (группы 1 и 3). Из них только менее 10% имеют средние или хорошие жилищные условия (см. табл. 4). Однако в этих группах молодого поколения, которое имеет стартовые позиции в жизненном цикле (в том числе в аспекте реализации на рынке труда и в сфере занятости и, соответственно, получаемых доходов от занятости) только менее 30% имеют благополучное (устойчивое) благосостояние по доходам (см. табл. 3), т.е. потенциал для улучшения обеспеченности жилищем. На данном фоне в более благополучном положении оказывается отдельно проживающая молодежь без детей (группа 2). Среди этой группы молодого поколения заметно большая доля (35,5%) имеет средние или хорошие жилищные условия (см. табл. 4). Небольшой размер домохозяйств (1–2 чел.), даже при, возможно, невысоких доходах, определяет для нее более высокие

масштабы (46,6%) благополучного (устойчивого) благосостояния по доходам (см. табл. 3).

Исследования показывают, что стратегии обеспечения тех или иных жилищных условий в поколении молодежи различаются — с учетом возраста, семейного статуса и пр. Согласно данным Аналитического центра ДОМ.РФ среди молодежи в возрасте 18–24 лет около 40% проживают в арендованном жилье и для них это преимущественно способ жить отдельно. В возрасте 25–34 лет в арендованном жилье проживают уже около 20%, и для них выбор аренды обусловлен, прежде всего, невозможностью купить жилье. Остальная молодежь, которая не арендует жилье, живет в собственном жилье — самостоятельно (отдельно) или с родителями (около 24–38%)⁴.

Та часть молодежи в возрасте 25–34 лет, которая имеет финансовые возможности, использует инструмент ипотечного кредитования для улучшения жилищных условий. Именно молодые люди в возрасте 25–34 лет являются наиболее активными участниками ипотечной программы на новостройки под 6,5%. Они преимущественно (около 60%) состоят в браке, но при этом только 40% из них имеют детей (одного или двух); в основном — это ведущие специалисты (75%) или руководители разного уровня (23%)⁵. Таким образом, при большой потребности в улучшении условий среди молодежи (см. табл. 4) используют инструмент ипотеки те, у кого отсутствует или является низкой иждивенческая нагрузка; кто имеет хороший доход от занятости (с учетом занимаемой позиции), который дополняется доходами супруга. Для остальных улучшение жилищных условий через механизмы ипотечного кредитования является проблематичным.

В среднем поколении, на следующем этапе жизненного цикла, потребность в доведении обеспеченности жилищем до уровня средних или хороших условий также достаточно высока (более 80%), но потенциал для этого немного выше, чем в молодом поколении: более 30% имеют благополучное (устойчивое) благосостояние по доходам (см. табл. 3 и 4). При этом среди них уже меньше, чем в молодом поколении, доля рассматривающих ипотеку как вариант приобретения недвижимости (около

⁴ Отношение молодежи к жилью // ДОМ.РФ, ВЦИОМ, декабрь 2020. URL: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/upload/iblock/70f/70f4cc52dc2299fda39b7fa463608582.pdf>.

⁵ Портрет заемщика льготной ипотеки под 6,5%. ДОМ.РФ, январь 2021. URL: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/upload/iblock/a68/a683efc4f43c2eba45318812eb43deb9.pdf>.

30–40%, в том числе как основной вариант — только 12–15%), а вариант аренды жилья для улучшения жилищных условий они практически не рассматривают (только менее 10%)⁶.

На третьем этапе жизненного цикла, в старшей возрастной группе, проживающей отдельно (группа 1), с учетом ранее получаемых доходов от занятости и пенсии (и, возможно, подработки) удастся улучшить материальное благосостояние. В этой группе (53,7%) доля лиц, имеющих благополучное (устойчивое) материальное благосостояние по доходам выше, чем в средней группе (37%) и отдельно проживающей молодежи (46,6%), и выше, чем в среднем по населению (35,2%) (см. табл. 3). В данной группе, в том числе, с учетом поддержки государством материального обеспечения неработающих пенсионеров не ниже прожиточного минимума, практически нет бедности по доходам. В старшей возрастной группе, представители которой проживают не отдельно (группа 2), ситуация отличается в худшую сторону по сравнению с отдельно проживающими (группа 1), а также со средней возрастной группой. В этой группе старшего поколения только менее 30% имеют благополучное (устойчивое) материальное благосостояние по доходам (см. табл. 3) и, соответственно, потенциал для улучшения жилищной обеспеченности, потребность в которой у них достаточно большая (около 90% имеют наиболее плохие, плохие или ниже средних жилищные условия) (см. табл. 4).

В случае отдельного проживания потребность в улучшении жилищных условий у представителей старшего поколения заметно ниже, хотя также является значительной — около 64% (см. табл. 4). Но потенциальные возможности для этого в группе 1 старшего поколения имеются у большего числа ее представителей — в ней более 50% имеют доходы, обеспечивающие благополучное (устойчивое) материальное благосостояние (см. табл. 3). При этом в старшей возрастной группе варианты аренды или ипотеки для улучшения жилищных условий уже практически не рассматриваются⁷.

ВЫВОДЫ

Результаты проведенного исследования межпоколенного неравенства по материальному бла-

госостоянию (см. табл. 3–5) показали, что для качественного изменения ситуации требуется повышение уровня реальных денежных доходов населения, доступных кредитных инструментов, развитие адресных мер поддержки для разных поколений и при разном составе домохозяйств. Без этого невозможно реализовать права граждан на достойный уровень и качество жизни.

Наиболее уязвимыми по материальному благосостоянию оказываются старшее поколение, проживающее не отдельно (группа 2), молодежь с детьми, проживающая отдельно, и молодежь, которая проживает не отдельно (группы 1 и 3). Доля наиболее нуждающихся, т.е. бедных по доходам и/или обеспеченности жилищем, среди них наиболее высокая и составляет от более 30% до более 40%. С учетом доходов и обеспеченности жилищем ниже средних стандартов (более 90%), для них не доступны средняя и высокая обеспеченность по материальному благосостоянию (см. табл. 5).

Первоочередного внимания требует старшее поколение, которое за период прошедшей активной трудовой жизни так и не смогло обеспечить себя жилищем не ниже средних стандартов. Особенно это относится к представителям старшего поколения, которые имеют наиболее плохие и плохие жилищные условия и для которых, с учетом доходов и возраста, уже не доступны рыночные финансовые инструменты и строительство жилища собственным трудом. Эти группы старшего поколения, очевидно, включают и тех, кто все еще не дождался исполнения обязательств государства по обеспечению жильем (очередники).

Неблагополучие характерно для молодежи с детьми, что идет «вразрез» с целями демографической политики. Необходимо развитие инструментов поддержки доходов и улучшения жилищных условий для молодежи. Она объективно может не иметь финансовых ресурсов (сбережений, необходимых доходов от занятости) для решения жилищной проблемы. По поручению Президента Российской Федерации В.В. Путина должны быть подготовлены предложения по развитию льготного ипотечного кредитования в 2021–2024 гг., включая снижение процентной ставки для семей с двумя и более детьми⁸, что может способствовать повышению доступности ипотеки для многодетных мо-

⁶ Отношение молодежи к жилью. ДОМ.РФ, ВЦИОМ, декабрь 2020. URL: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/upload/iblock/70f/70f4cc52dc2299fda39b7fa463608582.pdf>.

⁷ Отношение молодежи к жилью. ДОМ.РФ, ВЦИОМ, декабрь 2020. URL: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/upload/iblock/70f/70f4cc52dc2299fda39b7fa463608582.pdf>.

⁸ Путин поручил проработать снижение ставки по ипотеке для семей с детьми. Коммерсантъ. 15.02.2021. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4692697>.

лодых семей, которые на данном этапе практически не используют этот инструмент даже в условиях льготной ипотеки⁹. Для молодого поколения с детьми необходимо более активное развитие сектора некоммерческого социального арендного жилья, когда оно не может участвовать в кредитных механизмах улучшения жилищных условий и которое, при определенных условиях, может передаваться в бессрочное пользование или в собственность.

Эти инструменты помогут и среднему поколению, у которого потребности улучшения жилищной обеспеченности также достаточно высоки. Улучшение жилищных условий молодежи и среднего поколения будет способствовать улучшению условий и для старшего поколения в домохозяйствах, в которых они проживали совместно.

Полученные авторами данные о материальном благосостоянии по доходам и жилищу в аспекте межпоколенного неравенства отражают ситуацию по состоянию на 2019 г., т.е. до коронакризиса, спровоцированного пандемией COVID-19. Он привел к ухудшению ситуации с доходами граждан

⁹ Портрет заемщика льготной ипотеки под 6,5%. ДОМ.РФ, январь 2021. URL: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/upload/iblock/a68/a683efc4f43c2eba45318812eb43deb9.pdf>.

(снижению реальных денежных доходов и покупательной способности денежных доходов) [20, с. 64] и, соответственно, с возможностями россиян к самостоятельному улучшению жилищных условий, на что повлиял также и рост стоимости жилья¹⁰.

Указом Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474¹¹ определены национальные ориентиры развития страны на период до 2030 г., но за ними должны просматриваться четкие перспективы реального повышения поколенного благосостояния в течение жизненного цикла. Для представителей поколений, которые работают и вносят вклад в развитие экономики страны и воспроизводство ее человеческого потенциала, должны быть созданы возможности для обеспечения себе и своим семьям достойных доходов и жилища, чтобы по завершении активной трудовой жизни они не остались «у разбитого корыта».

¹⁰ Путин указал отреагировать на рост цен из-за льготной ипотеки. Эксперт. 24 декабря 2020. URL: <https://expert.ru/2020/12/24/putin-ukazal-otreagirovat-na-rost-tsen-iz-za-lgotnoj-ipoteki/>.

¹¹ Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202007210012>.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Бобков В.Н., Одинцова Е.В. Социальное неравенство в России. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2020;3(47):179–184. DOI: 10.31737/2221–2264–2020–47–3–8
2. Бобков В.Н., Херрманн П., Колмаков И.Б., Одинцова Е.В. Двухкритериальная модель стратификации российского общества по доходам и жилищной обеспеченности. *Экономика региона*. 2018;14(4):1061–1075. DOI: 10.17059/2018–4–1
3. Варшавский А.Е. Чрезмерное неравенство доходов — проблемы и угрозы для России. *Социологические исследования*. 2019;45(8):52–61. DOI: 10.31857/S 013216250006136–2
4. Овчарова Л.Н., Попова Д.О., Рудберг А.М. Декомпозиция факторов неравенства доходов в современной России. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2016;3(31):170–186.
5. Шевяков А.Ю. Мифы и реалии социальной политики. М.: ИСЭПН РАН; 2011. 76 с.
6. Тихонова Н.Е. Стратификация по доходу в России: специфика модели и вектор изменений. *Общественные науки и современность*. 2017;(2):23–35.
7. Гришина Е.Е. Депривационный подход к оценке бедности семей с детьми в России и странах Европы. *Финансовый журнал*. 2017;(4):47–55.
8. Малева Т.М., Гришина Е.Е., Цацура Е.А. Социальная политика в долгосрочной перспективе: многомерная бедность и эффективная адресность. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС; 2019. 52 с.
9. Малева Т.М., Бурдяк А.Я., Тындик А.О. Средние классы на различных этапах жизненного пути. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2015;3(27):109–138.
10. Аникин В., Лежнина Ю. Экономическая стратификация: об определении границ доходных групп. *Социологическое обозрение*. 2018;17(1):237–273. DOI: 10.17323/1728–192X-2018–1–237–273
11. Караваяева Е.Ю., Черкашина Т.Ю. Жилищные отношения, политика и условия. *Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены*. 2015;(6):118–135. DOI: 10.14515/monitoring.2015.6.07

12. Banerjee A.V., Duflo E. What is Middle Class about the Middle Classes around the World? *Journal of Economic Perspectives*. 2008;2(22):3–69.
13. Bellani L. Multidimensional indices of deprivation: the introduction of reference groups weights. *The Journal of Economic Inequality*. 2013;(11):495–515. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10888-012-9231-6>
14. Grabka M.M., Goebel J., Schröder C., Schupp J. Shrinking Share of Middle-Income Group in Germany and the US. *DIW Economic Bulletin*. 2016;(18):199–210.
15. López-Calva L.F., Ortiz-Juarez E. A vulnerability approach to the definition of the middle class. *The Journal of Economic Inequality*. 2014;(12):23–47. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10888-012-9240-5>
16. Mareeva S., Lezhnina Y. Income Stratification in Russia: What do Different Approaches Demonstrate? *Studies of Transition States and Societies*. 2019;11(2):23–46.
17. Popova D., Pishnyak A. Measuring individual material well-being using multidimensional indices: an application using the Gender and Generation Survey for Russia. *Social Indicators Research*. 2017;130(3):883–910.
18. Ravallion M. The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class. *World Development*. 2010;38(4):445–454.
19. Whelan C., Layte B., Nolan B. Income, deprivation and economic strain: an analysis of the European community household panel. *European Sociological Review*. 2001;17(4):357–372. DOI: <https://doi.org/10.1093/esr/17.4.357>
20. Бобков В.Н., Черных Е.А., Одинцова Е.В., Гулюгина А.А. Национальный приоритет «Повышение качества жизни российских граждан» в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации. *Труд и социальные отношения*. 2020;31(6):59–78. DOI: 10.20410/207378152020-31-6-59-79

REFERENCES

1. Bobkov V.N., Odintsova E.V. Social Inequality in Russia. *Journal of the New Economic Association*. 2020;3(47):179–184. (In Russ.). DOI: 10.31737/2221-2264-2020-47-3-8
2. Bobkov V.N., Herrmann P., Kolmakov I.B., Odintsova E.V. Two-Criterion Model of the Russian Society Stratification by Income and Housing Security. *Ekonomika regiona [Economy of Region]*. 2018;14(4):1061–1075. (In Russ.). DOI: 10.17059/2018-4-1
3. Varshavsky A.E. Excessive Income Inequality – Problems and Threats for Russia. *Sociological Studies*. 2019;45(8):52–61. (In Russ.). DOI: 10.31857/S 013216250006136-2
4. Ovcharova L.N., Popova D.O., Rudberg A.M. Decomposition of Income Inequality in Contemporary Russia. *Journal of the New Economic Association*. 2016;3(31):170–186. (In Russ.).
5. Shevyakov A. Yu. Myths and realities of social policy. Moscow: ISESP RAS; 2011. 76 p. (In Russ.).
6. Tikhonova N. Income Stratification in Russia: The Model's Specificity and the Vector of Changes. *Social Sciences and Contemporary World*. 2017;(2):23–35. (In Russ.).
7. Grishina E.E. The Material Deprivation Rate for Households with Children in Russia and European Countries. *Financial Journal*. 2017;(4):47–55. (In Russ.).
8. Maleva T.M., Grishina E.E., Tsatsura E.A. Social policy in the long term: multidimensional poverty and effective targeting. Moscow: Publishing House «Delo» RANEPА; 2019. 52 c. (In Russ.).
9. Maleva T.M., Burdyak A. Ya., Tyndik A.O. Middle Classes at Different Stages of Life Course. *Journal of the New Economic Association*. 2015;3(27):109–138. (In Russ.).
10. Anikin V., Lezhnina Yu. Income Stratification: Putting a Spotlight on the Boundaries. *Russian Sociological Review*. 2018;17(1):237–273. (In Russ.). DOI: 10.17323/1728-192X-2018-1-237-273
11. Karavaeva E. Yu., Cherkashina T. Yu. Housing relations, policies and conditions. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes Journal (Public Opinion Monitoring)*. 2015;(6):118–135. (In Russ.). DOI: 10.14515/monitoring.2015.6.07
12. Banerjee A.V., Duflo E. What is Middle Class about the Middle Classes around the World? *Journal of Economic Perspectives*. 2008;2(22):3–69.
13. Bellani L. Multidimensional indices of deprivation: the introduction of reference groups weights. *The Journal of Economic Inequality*. 2013;(11):495–515. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10888-012-9231-6>
14. Grabka M.M., Goebel J., Schröder C., Schupp J. Shrinking Share of Middle-Income Group in Germany and the US. *DIW Economic Bulletin*. 2016;(18):199–210.

15. López-Calva L.F., Ortiz-Juarez E. A vulnerability approach to the definition of the middle class. *The Journal of Economic Inequality*. 2014;(12):23–47. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10888-012-9240-5>
16. Mareeva S., Lezhnina Y. Income Stratification in Russia: What do Different Approaches Demonstrate? *Studies of Transition States and Societies*. 2019;11(2):23–46.
17. Popova D., Pishnyak A. Measuring individual material well-being using multidimensional indices: an application using the Gender and Generation Survey for Russia. *Social Indicators Research*. 2017;130(3):883–910.
18. Ravallion M. The Developing World’s Bulging (but Vulnerable) Middle Class. *World Development*. 2010;(4):445–454.
19. Whelan C., Layte B., Nolan B. Income, deprivation and economic strain: an analysis of the European community household panel. *European Sociological Review*. 2001;17(4):357–372. DOI: <https://doi.org/10.1093/esr/17.4.357>
20. Bobkov V.N., Chernykh E.A., Odintsova E.V., Gulyugina A.A. National Priority “Improving the Quality of Life of Russian Citizens” in the National Security Strategy of the Russian Federation. *Labor and Social Relations*. 2020;31(6):59–79. (In Russ.). DOI: 10.20410/207378152020-31-6-59-79

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Вячеслав Николаевич Бобков — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, главный научный сотрудник, заведующий лабораторией проблем уровня и качества жизни ИСЭПН ФНИСЦ РАН, директор Научного центра экономики труда, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия
Vyacheslav N. Bobkov — Dr Sci. (Econ.), Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Head of the Laboratory of Problems of Living Standards and Quality of Life at ISESP FCTAS RAS; Director of the Scientific Center of Labor Economics at Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
bobkovvn@mail.ru



Елена Валерьевна Одинцова — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник лаборатории проблем уровня и качества жизни ИСЭПН ФНИСЦ РАН, ведущий научный сотрудник Научного центра экономики труда, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия
Elena V. Odintsova — Cand. Sci. (Econ.), Leading Researcher at the Laboratory of Problems of Living Standards and Quality of Life at ISESP FCTAS RAS; Leading Researcher at the Scientific Center of Labor Economics, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
odin_ev@mail.ru

Статья поступила 20.02.2021; после рецензирования 10.03.2021; принята к публикации 25.03.2021.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 20.02.2021; revised on 10.03.2021 and accepted for publication on 25.03.2021.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-29-46
УДК 378;316.324.8(045)
JEL I25, O33

Модель российской экономики: постиндустриальное общество без индустриального сектора

Е. В. Балацкий^а, Н. А. Екимова^б

^{а, б} Финансовый университет, Москва, Россия

^а <http://orcid.org/0000-0002-3371-2229>; ^б <http://orcid.org/0000-0001-6873-7146>

АННОТАЦИЯ

Актуальность исследования обусловлена постепенным переходом разных стран мира к постиндустриальной экономике, в которой доля промышленной занятости сильно сокращается. Однако этот процесс, как правило, сопряжен с большими социальными издержками и управленческими ошибками. Россия не является исключением из этого правила, в связи с чем цель статьи состоит в определении болевых точек российского рынка труда и системы высшего образования, обусловленных переходным процессом. Для этого на основе данных Росстата рассмотрен феномен «образовательного пузыря» в университетской сфере в 1992–2008 гг. и причины его возникновения. Путем привлечения российской и международной статистики удалось обосновать разрыв связей между сферой высшего образования России и реальным сектором экономики. Анализ макроэкономической (агрегированной) отраслевой структуры российской экономики и системы высшего образования не позволил выявить имеющиеся в России кадровые дисбалансы. Эту задачу удалось решить путем рассмотрения обрабатывающей промышленности извне (сравнение с другими странами) и изнутри (изучение ее кадрового потенциала). Основной вывод состоит в том, что Россия переживает структуру занятости в направлении постиндустриального этапа развития, но при этом не имеет адекватной опоры в виде эффективного аграрного и индустриального секторов. Такая транзитивная модель эволюции экономики крайне неэффективна и чревата превращением страны в своеобразную «цивилизованную колонию» мировой системы. Для предотвращения указанного негативного сценария необходимо, с одной стороны, максимально агрессивное заимствование российской промышленностью новых технологий (включая роботов), с другой – восстановление предельно тесных связей университетов с предприятиями реального сектора экономики. Модель реинтеграции вузов и предприятий является перспективным направлением дальнейших исследований.

Ключевые слова: постиндустриальное общество; высшее образование; специалисты высшей категории; производительность труда; технологическая безработица; образовательный пузырь

Для цитирования: Балацкий Е. В., Екимова Н. А. Модель российской экономики: постиндустриальное общество без индустриального сектора. *Мир новой экономики*. 2021;15(2):29-46. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-29-46

ORIGINAL PAPER

Russian Economy Model: Post-industrial Society without Industrial Sector

E. V. Balatsky^а, N. A. Ekimova^б

^{а, б} Financial University, Moscow, Russia

^а <http://orcid.org/0000-0002-3371-2229>; ^б [HTTP://ORCID.ORG/0000-0001-6873-7146](http://ORCID.ORG/0000-0001-6873-7146)

ABSTRACT

The study's relevance is due to the gradual transition of different countries of the world to a post-industrial economy, in which the share of industrial employment is significantly reduced. However, this process is usually associated with high social costs and management mistakes. Russia is not a happy exception to this rule. The article aims to identify the pain points of the Russian labour market and the higher education system caused by the transition process. For this purpose, based on the data of Rosstat, we considered the phenomenon of the educational bubble in the university sphere in 1992–2008 and the reasons for its occurrence. By using Russian and international statistics, it was possible to justify the gap between the sphere of higher education in Russia and the real sector of the economy. The analysis

© Балацкий Е. В., Екимова Н. А., 2021

of the macroeconomic (aggregated) sectoral structure of the Russian economy and the higher education system did not reveal the existing personnel imbalances in Russia. This task we achieved by combining an external view of the manufacturing industry (comparison with other countries) and an internal one (study of its human resources potential). The main conclusion is that Russia is rebuilding the employment structure in the direction of the post-industrial stage of development. Still, at the same time, it does not have adequate support in the form of effective agricultural and industrial sectors. Such a transitive model of economic evolution is extremely inefficient and is fraught with the transformation of the country into a kind of “civilized colony” of the world system. To prevent this negative scenario, it is necessary, on the one hand, the most aggressive borrowing by the Russian industry of new technologies (including robots), on the other — the restoration of extremely close ties between universities and enterprises of the real sector of the economy. The model of the reintegration of universities and enterprises is a promising direction for further research.

Keywords: post-industrial society; higher education; top-level specialists; labour productivity; technological unemployment

For citation: Balatsky E.V., Ekimova N.A. Russian economy model: Post-industrial society without industrial sector. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(2):29-46. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-29-46

ВВЕДЕНИЕ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ — НОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

В настоящее время университетская система всего мира переживает период тектонических изменений. Переход к постиндустриальному обществу и глобальная геополитическая турбулентность радикально осложняют работу вузов, не позволяя им определиться в том, каких специалистов и для кого они должны готовить. Проблемы подготовки кадров с высшим образованием (далее будем их квалифицировать как специалистов высшей категории — СВК) усугубляются неэффективной экономикой, которая генерирует дезориентирующие сигналы в сфере высшего образования (СВО).

Чтобы уяснить вызовы, стоящие перед современной российской СВО, необходимо, по крайней мере, следующее: оценить степень соответствия отраслевой структуры выпускников вузов отраслевой структуре спроса со стороны отечественной экономики; определить степень соответствия отраслевой структуры российской экономики и университетской системы аналогичным индикаторам передовых стран мира; идентифицировать масштаб и локацию существующих кадровых дисбалансов в России. Цель статьи — получить ответы на три указанных вопроса с привлечением имеющихся информационных ресурсов. Новизна работы состоит в сочетании традиционной и нетрадиционной статистики, а также в наложении взгляда на СВО России как извне, так и изнутри. Данные тезисы ниже будут подробно раскрыты.

ИСТОЧНИКИ РАЗБАЛАНСИРОВАНИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

Проблема разбалансировки рынка труда и СВО берет свое начало в самой истории современной

России. Ее генезис начался практически сразу после крушения СССР. Распад государства вызвал беспрецедентную деиндустриализацию экономики со всеми вытекающими отсюда последствиями. Прежде всего, это привело к разрыву связей между промышленными предприятиями и вузами страны. Производственный сектор сжимался, в том числе по высокотехнологичным и наукоемким направлениям, в то время как университетский сектор начал непомерно раздуваться, в том числе и за счет появления на рынке образовательных услуг частных учебных заведений (рис. 1–3).

Указанное явление уже нашло отражение в литературе и получило соответствующее название — «образовательный пузырь». При этом, если в западной литературе акцент делается преимущественно на исследование финансового «образовательного пузыря», связанного с кредитованием обучения [1–3], то российские авторы в большей степени сосредоточены на изучении кадровых дисбалансов и обесценивания высшего образования вследствие формирования «образовательных пузырей» [4].

Распад СССР привел к так называемому трансформационному спаду экономики, который длился до 1998 г. включительно. СВО также пережила первичный депрессивный шок, проявившийся в уменьшении численности студентов, однако его длительность была несравненно меньше — падение продлилось лишь до 1993 г. включительно. При этом даже краткосрочное сокращение потока студентов шло на фоне «раздувания» инфраструктуры университетского сектора: число государственных вузов после распада СССР сразу стало увеличиваться, а с 1993 г. указанный процесс усилился за счет появления частных учебных заведений. Именно в этот период началось системное рассогласова-

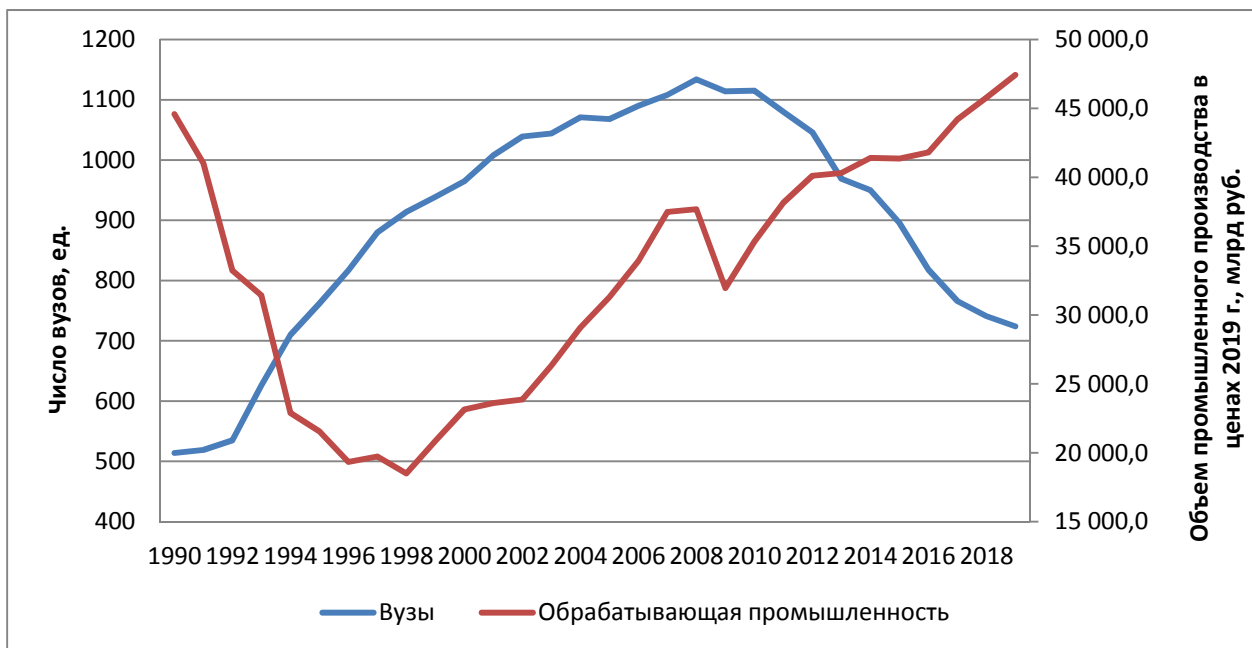


Рис. 1 / Fig. 1. Динамика обрабатывающего производства и числа вузов в РФ, 1991–2019 гг. / Dynamics of manufacturing and the number of universities in the Russian Federation, 1991–2019

Источник / Source: Росстат / Rosstat.

ние объема и структуры спроса СВК, определяемого реальной экономикой, и предложения кадров, определяемого СВО. Инерционность в надувании «образовательного пузыря» растянулась на 17 лет, вплоть до 2008 г., после чего он начал ускоренно сдуваться. В результате разворачивания указанных процессов СВО и сектор обрабатывающей промышленности, равно как вся национальная экономика, на протяжении 7 лет развивались разнонаправленно, что говорит о произошедшем отрыве вузов от реальных проблем страны.

Масштаб возникшего рассогласования кадровых подсистем наиболее ярко характеризуют следующие цифры. По отношению к своему пиковому значению в 2008 г. число вузов в 1991 г. составляло лишь 45,7%. Еще больше амплитуда роста была характерна для численности студентов, доля которых в 1993 г. составляла всего лишь 34,8% от величины 2008 г. Столь мощный рост сопровождался катастрофичным падением ВВП и объемов продукции обрабатывающей промышленности. Так, в 1998 г. уровень ВВП составил 57,3% от докризисного уровня 1990 г., а впоследствии — 45,7% от уровня 2019 г. Еще больший перепад испытала обрабатывающая промышленность, объем производства которой в 1998 г. составил 41,5% от докризисного уровня 1990 г., а по сравнению с годом глобального максимума (2019 г.) — 39,0%. Такая амплитуда разнона-

правленных движений априори взаимосвязанных показателей по всем стандартам может считаться беспрецедентной.

С 1999 по 2008 г. все четыре рассматриваемых параметра синхронно увеличивались, однако кризис 2008–2009 гг. развернул их вниз. ВВП и обрабатывающие производства после краткосрочной рецессии снова начали возрастать, тогда как «образовательный пузырь» продолжил сдуваться. В результате таких пертурбаций СВО и реальный сектор экономики страны с 2010 по 2019 г. снова оказались в режиме противофазы.

К сказанному можно добавить, что за период надувания «образовательного пузыря» 1990–2008 гг., когда численность профессорско-преподавательского состава увеличилась на 90,8%, а численность студентов — в 2,9 раза, численность населения страны уменьшилась на 3,3%, численность занятых — на 5,7%, а число учащихся в среднеобразовательных организациях — на 32,4%¹. Подобный кадровый диссонанс лишний раз свидетельствует о полном разрыве связей между СВО и реальной экономикой страны и масштабе их взаимной дезориентации.

Указанные сдвиги привели к становлению в России практически всеобщего высшего образования с его одновременной девальвацией, когда диплом

¹ Рассчитано по данным Росстата.

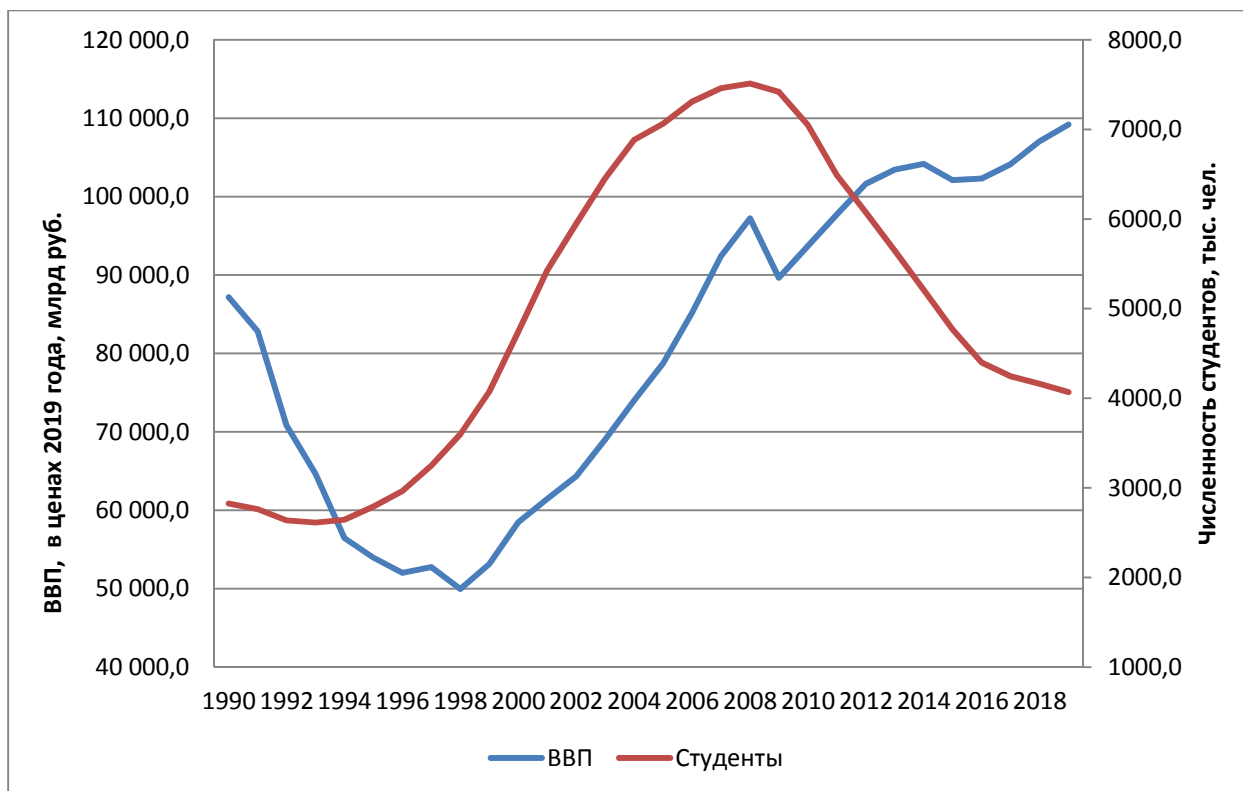


Рис. 2 / Fig. 2. Динамика ВВП и численности студентов в РФ, 1990–2019 гг. / Dynamics of GDP and the number of students in the Russian Federation, 1990–2019

Источник / Source: Росстат / Rosstat.

вуза перестал служить гарантией профессиональности и компетентности выпускника и, следовательно, ориентиром для работодателя. Изначально предполагалось, что рыночные механизмы дадут определенные сигналы предприятиям, вузам и молодежи в отношении того, какие специальности являются востребованными и перспективными. Однако постепенно изначальный дефицит на рынке труда определенных профессий был ликвидирован, тогда как последующие выпускники вузов уже не находили адекватных рабочих мест. В связи с этим дипломированные специалисты стали стихийно распределяться по отраслям экономики с учетом оперативно возникающих вакансий, а работа по специальности превратилась в уникальное явление. Опрос, проведенный сервисом «Работа.ру» совместно с порталом «Рамблер» в сентябре 2020 г., показал, что по полученной специальности не работает 64% респондентов, при этом 40% не трудились по ней ни дня². Таким образом, надежды на рынок и информационные сигналы с его стороны не оправдались:

дезориентация реального сектора экономики не позволяла ему посылать осмысленные и устойчивые импульсы системе образования, которая в свою очередь также ничего не могла предложить реальной экономике³.

Изначально неверная идеологическая установка правительства привела к чередованию разнонаправленных регулятивных трендов в отношении СВО. Так, в отношении вузов с 1991 г. в стране установился режим дерегулирования, для которого был характерен дефицит управляющих и контрольных действий со стороны Правительства РФ и его ведомств. Этот период ознаменовался количественным ростом СВО с параллельным снижением качества подготовки специалистов. С 2010 г. данная политика дополнилась неверной стратегией по построению в России университетской модели науки,

² URL: <https://news.rambler.ru/other/44834092-eksperty-vyyasnili-skolko-rossiyan-rabotayut-po-spetsialnosti/>.

³ Ярким примером полного отрыва системы образования от потребностей рынка служат юристы, которых, по оценкам Рособнадзора, выпускается в 10 раз больше числа, необходимого отечественной экономике; данная оценка подтверждается и статистикой портала поиска работы Career.ru, согласно которому на одну вакансию юриста приходится девять резюме (URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3534212>).

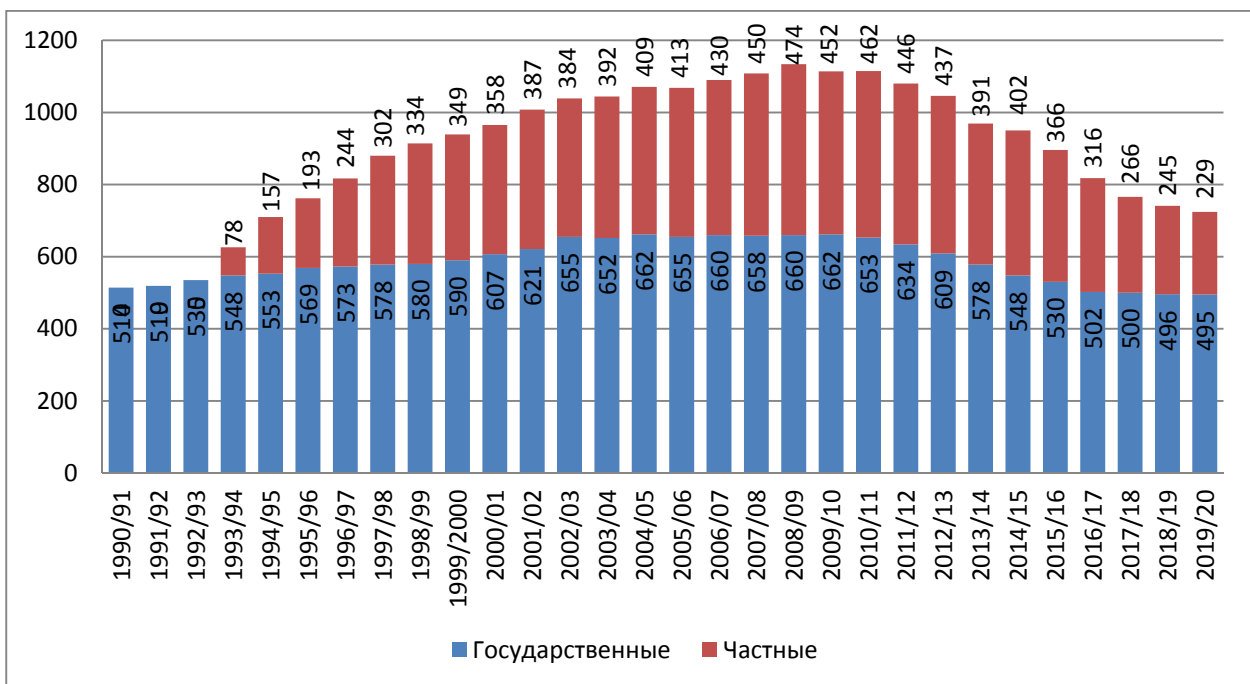


Рис. 3 / Fig. 3. Количество государственных и частных вузов в РФ, 1990–2020 гг. /
Number of public and private universities in the Russian Federation, 1990–2020

Источник / Source: Росстат / Rosstat.

которая предполагала научный приоритет вузов по сравнению с остальными организационными формами науки — академическими и отраслевыми (ведомственными) институтами. Подобная установка привела к реструктуризации государственного финансирования и поддерживала бюджетными инъекциями надувшийся «образовательный пузырь». В это же время разворачивается кампания по слиянию и поглощению вузов. Однако к 2012 г. бюджет страны уже был не в состоянии обеспечить адекватное финансирование раздувшегося университетского сектора, в связи с чем в отношении него с 2014 г. начал реализовываться режим *гиперрегулирования* с характерной для него избыточной активностью системы государственного управления. С этого момента начинается тотальный государственный мониторинг вузов на предмет их эффективности. Инструментами проведения подобной политики стали *контрольные индикаторы* (целевые показатели), выполнение которых носило обязательный характер. В результате применения введенной системы оценки в 2014 г. 45,8% всех вузов страны были признаны регулятором (Минобрнауки России) неэффективными. Политика роста требований к вузам продолжается и в настоящее время посредством введения новых целевых индикаторов, что способствует сжатию СВО.

Рассмотренные процессы в России накладывались на глобальную смену парадигмы высшего образования. Речь идет о переходе от *модели служения* профессуры отечеству с соответствующей высокой академической рентой (в том числе ее нематериальной части) и индивидуальным контактом со студентом к *бизнес-модели* с аннулированием академической ренты, нацеленностью на высокие доходы вузов и акцентированным эффектом масштаба [6, 7]. В последние годы становление бизнес-модели СВО ускорялось и новыми технологическими трендами, связанными с широким внедрением цифровизации и переформатированием учебных стандартов (видеозаписи лекций, онлайн-лекции в удаленном доступе, полный отказ от традиционной формы лекций и т.п.) [8, 9].

В настоящее время реальный сектор экономики России медленно, но все-таки растет, в связи с чем появляется запрос на определенные группы специалистов. Однако ситуация осложняется вступлением мировой экономики в режим глобальной турбулентности, когда старые профессии отмирают, а перспективы новых — весьма неопределенны. Постепенное становление так называемой *роботоники*, то есть экономики, основанной на широчайшем внедрении роботов для замены человеческого труда, с одной стороны, способствует технологической

безработице и вытеснению с рынка труда целого ряда профессий [10], с другой, вскрывает проблему дефицита высококвалифицированных специалистов для цифровой экономики [11]. В качестве возможного решения данной проблемы исследователи предлагают внедрение универсального базового дохода [12, 13], замещение классической модели потребления бизнес-моделью шеринговой экономики [14], развитие созидательной деятельности [15] и другие варианты [16]. Однако без восстановления и укрепления связей между производством и высшим образованием эффективно решить данную проблему не удастся.

Подводя итог сказанному, можно выделить несколько источников нынешнего дисбаланса между потребностями рынка труда и предложением СВК.

1. *Исторический фактор* — разрушение СССР и характерного для него социалистического строя, становление нового государства в форме Российской Федерации на основе капитализма, деиндустриализация прежней экономики и разрушение научного сектора, разрыв отношений между СВО и реальной экономикой.

2. *Идеологический фактор* — не оправдавшая себя ставка на возможности саморегулирования рыночной системы, установление равновесия между спросом на высшее образование и его предложением за счет расширения последнего с падением статуса и заработков университетских работников и их последующей дисквалификацией.

3. *Непоследовательность политики* регулирования в отношении сектора высшего образования — смена курса от полного попустительства и огромной свободы вузов с появлением «фабрик по продаже дипломов» и падением качества образования до предельного «закручивания гаек» и тотального контроля всех сторон деятельности участников СВО со стороны государства, рост бюрократии и формализма в творческих сферах деятельности.

4. *Смена парадигмы* высшего образования — от рентной «модели служения» профессуры — к бизнес-модели предоставления услуг, от выпуска «штучного товара» в виде элитных специалистов — к массовому обучению в удаленном формате с параллельным крушением самой модели массового образования из-за умирания массовых профессий.

5. *Смена формата* высшего образования — широкомасштабная цифровизация и эпидемические угрозы (COVID-19) привели к отказу от офлайн-обучения и традиционных лекций-проповедей в пользу удаленного формата, онлайн-обучения,

новых цифровых технологий получения знаний и девальвации университетских преподавателей.

6. *Глобальная турбулентность* мировой экономической системы — несостоявшаяся пока смена страны-лидера на политическом поле, рост геополитической напряженности, становление новых технологических укладов с построением робототехники производят дезориентацию экономических агентов и СВО в отношении будущих кадровых потребностей.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КАДРОВЫХ ДИСБАЛАНСОВ

Для понимания масштаба имеющихся к настоящему моменту времени кадровых дисбалансов на двух сопряженных рынках России — труда и выпускников вузов — рассмотрим несколько срезов данной проблематики на макроуровне. Предлагаемый подход связан с тем обстоятельством, что на микроуровне имеющиеся проблемы очевидны (выпускники школ не знают, какие профессии будут востребованы и куда идти учиться; вузы не знают кого и для кого надо готовить; администрация университетов не понимает, откуда брать преподавателей, отвечающих современным требованиям; предприятия не знают, где взять квалифицированных работников и куда обращаться для их поиска, и т. п.), тогда как на макроуровне масштаб кадровых дисбалансов не вполне понятен. В связи с этим результатом дальнейшего исследования должен стать своеобразный портрет имеющихся кадровых искажений в СВО. В этих целях осуществим последовательный анализ в нескольких проблемных срезах.

1. Определим степень: соответствия отраслевой структуры СВК России и других стран, имеющих передовые экономики; соответствия отраслевой структуры занятости экономики России и других развитых стран; образованности рабочей силы России в разных отраслях экономики и уровень секторальных требований к СВО.

2. Выясним «качество» СВК сектора обрабатывающих производств и подготавливаемых для него выпускников вузов с точки зрения международных стандартов.

МЕЖСТРАНОВОЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ВЫПУСКНИКОВ СВО

Для наших целей необходимо сравнить структуру выпускников вузов по укрупненным направлениям подготовки за последние полтора десятилетия



Таблица 1 / Table 1

**Доля выпускников вузов по направлениям подготовки в 2005 г., % /
Percentage of university graduates by field of study, 2005, %**

Отрасль экономики	Страны мира				Отраслевая дисперсия
	Германия	США	Корея	Россия	
Образование	11,9	25,2	24,2	12,8	51,1
Искусство и гуманитарные науки	20,7	7,4	13,6	3,7	55,5
Общественные науки, журналистика и информация	9,1	7,2	6,3	10,7	3,9
Бизнес, управление и право	20,5	30,6	13,6	40,0	133,7
Естественные науки, математика и статистика	11,4	3,1	5,9	2,8	15,9
Информационно-коммуникационные технологии	4,5	2,8	1,1	3,4	2,0
Проектирование, производство и строительство	10,1	6,2	19,9	16,1	37,3
Сельское, лесное, рыболовное хозяйство и ветеринария	1,4	0,8	1,2	3,5	1,5
Здравоохранение и социальное обеспечение	9,4	14,8	11,9	3,4	23,5
Услуги	1,0	1,9	2,3	3,6	1,2
Коэффициент корреляции с Россией	0,56	0,77	0,44	–	–

Источник / Source: составлено авторами по данным OECD / compiled by the authors according to OECD data.

для нескольких стран. Репрезентативный состав последних минимален — США (технологический лидер мировой экономики), Южная Корея (технологический лидер Азии) и Германия (технологический лидер континентальной Европы). Межстрановые сравнения позволят понять, насколько сильно выбивается российская модель СВО из мировых трендов подготовки СВК. Расчетные данные для четырех стран, представленные в табл. 1, 2, позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, за прошедшие годы в России сменилась сама модель воспроизводства СВК. Так, если в 2005 г. по структуре выпуска студентов она больше всего была похожа на американскую систему образования [коэффициент корреляции между структурами выпуска кадров России и США был наибольшим по сравнению с двумя другими странами (табл. 1)], то в 2018 г. она приобрела больше сходства с моделью Германии (табл. 2). Вряд ли будет ошибкой утверждение, что еще в начале XXI в. российские власти пытались копировать амери-

канскую модель подготовки кадров, воспринимая США в качестве образца и эталона университетской системы. Однако в течение первых двух десятилетий XXI в. американские университеты медленно, но верно уступали позиции в топ-листах глобальных рейтингов университетов [17]. Данное обстоятельство, наряду с осложнениями политических отношений России и США, привело к тому, что к концу второго десятилетия века отечественная СВО переориентировалась на более консервативную европейскую континентальную модель. При этом указанный разворот произошел на фоне глобальной конвергенции моделей подготовки кадров разных стран — отличий между кадровыми структурами рассмотренных четырех государств за 14 лет стало гораздо меньше. Тем самым Россия шла в тренде унификации национальных моделей подготовки СВК с небольшим сдвигом от англо-саксонского к евро-континентальному формату.

Во-вторых, российская отраслевая структура подготавливаемых СВК за рассмотренные 14 лет

Таблица 2 / Table 2

Доля выпускников вузов по направлениям подготовки в 2018 г., % /
Percentage of university graduates by field of study, 2018, %

Отрасль экономики	Страны мира				Отраслевая дисперсия
	Германия	США	Корея	Россия	
Образование	9,2	16,0	17,2	5,9	29,4
Искусство и гуманитарные науки	16,5	6,5	12,8	5,8	26,4
Общественные науки, журналистика и информация	7,9	6,8	9,0	8,4	0,9
Бизнес, управление и право	20,6	27,0	18,8	20,5	13,0
Естественные науки, математика и статистика	11,3	4,2	5,1	6,0	10,2
Информационно-коммуникационные технологии	4,5	5,1	3,0	4,4	0,8
Проектирование, производство и строительство	19,5	7,1	15,0	22,5	44,9
Сельское, лесное, рыболовное хозяйство и ветеринария	1,5	0,7	1,3	2,7	0,7
Здравоохранение и социальное обеспечение	7,9	23,2	14,2	16,1	39,7
Услуги	1,1	3,4	3,4	7,7	7,6
Коэффициент корреляции с Россией	0,69	0,62	0,68	–	–

Источник / Source: составлено авторами по данным OECD / compiled by the authors according to OECD data.

очень заметно выровнялась, а имевшие место кадровые «флюсы» в значительной мере рассосались. Например, в 2005 г. доля подготавливаемых кадров по искусству и гуманитарным наукам в России была в 5,6 раза меньше, чем в Германии, а в 2018 г. — уже в 2,8 раза. Можно говорить о недоразвитости сферы подготовки врачей, доля которых в 2005 г. в России была в 4,4 раза меньше, чем в США, а в 2018 г. — уже всего лишь в 1,4 раза. Одновременно с этим в 2005 г. в России еще шло надувание кадрового пузыря по социальным специальностям (бизнес, управление, право), в связи с чем соответствующая доля выпускников СВО России была почти в 2 раза больше, чем в Германии, почти в полтора раза больше, чем в США и почти в 3 раза больше, чем в Южной Корее. В 2018 г. гипертрофия данной отрасли подготовки кадров в России была ликвидирована, и ее доля приняла стандартные значения. Примечательным фактом является то, что предыдущий «перелив» абстрактных управленцев в направлении конкретных

промышленных производства в 2018 г. сменился ускоренной подготовкой инженерных кадров по сравнению с тремя другими странами.

Учитывая сказанное, можно утверждать, что за последние полтора десятилетия Россия преодолела явные перекосы в структуре подготовки СВК и построила модель СВО, не слишком отличающуюся от других развитых государств мира. На наш взгляд, это во многом связано с имитационной деятельностью как регулятора, так и участников рынка СВО, копирующих международные стандарты и нормы. Тем не менее страновые сравнения говорят об отсутствии в России стратегических ошибок в подготовке СВК. Ниже проверим этот тезис на основе других статистических данных.

МЕЖСТРАНОВОЙ АНАЛИЗ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ЗАНЯТОСТИ

Следующий шаг по установлению кадровых несоответствий российской системы образования современным требованиям состоит в сравнении

Таблица 3 / Table 3

**Отраслевое распределение занятых в экономике стран мира в 2018 г., % /
Industry distribution of employed in the world economy in 2008, %**

Отрасль экономики	Страны мира		
	Германия	Южная Корея	Россия
Сельское хозяйство, лесоводство и рыболовство	1,2	5,0	5,9
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	0,2	0,1	2,3
Обрабатывающая промышленность	19,1	16,8	14,1
Снабжение электроэнергией, газом, паром и кондиционированным воздухом	0,8	0,3	2,7
Водоснабжение, системы канализации, удаление отходов и меры по восстановлению окружающей среды	0,6	0,5	0,7
Строительство	6,7	7,6	7,1
Оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов	13,9	13,9	15,9
Транспорт и складское хозяйство	5,1	5,2	8,6
Размещение и общественное питание	3,8	8,4	2,6
Информация и связь	3,2	3,1	1,8
Финансовая деятельность и страхование	3,0	3,1	2,3
Операции с недвижимым имуществом	0,5	2,0	1,7
Профессиональная, научная и техническая деятельность	5,7	4,1	3,2
Деятельность в сфере административных и вспомогательных услуг	5,0	4,9	2,4
Государственное управление и оборона; обязательное социальное страхование	6,9	4,1	7,1
Образование	6,7	6,9	9,5
Деятельность в сфере здравоохранения и социальных услуг	13,0	7,6	8,0
Искусство, сфера развлечения и отдыха	1,3	1,7	1,8
Прочие виды деятельности в сфере услуг	3,4	4,8	2,4

Источник / Source: составлено авторами по данным OECD / compiled by the authors according to OECD data.

отраслевых структур занятости трех стран⁴. Результаты такого сравнения приведены в табл. 3, на основе которой можно сделать следующие выводы.

Во-первых, структура занятых в российской экономике и других развитых странах не сильно различается. Имеющиеся отличия находятся в рам-

⁴ В связи с международными санкциями в отношении России США блокируют доступ российским пользователям к американской статистике. Данный факт предопределил, что далее мы рассматриваем только три страны, однако это никак не сказывается на объективности получаемых результатов.

ках допустимых значений и могут быть списаны на национальную специфику моделей экономики. Например, большая доля занятых в добывающей промышленности России является объективной и неустранимой в связи с фактом наделенности страны природными ресурсами по сравнению, например, с Южной Кореей. Аналогичным образом «лишние» 3,5% в сфере транспорта и складского хозяйства в России объясняются фактом протяженности дорожных коммуникаций и необходимостью обслуживания добывающего сектора. В целом же глобальных различий в структуре занятости России

и других стран (Германии и Южной Кореи) не просматривается. Следовательно, российская экономика идет в русле общемировых экономических трендов.

Во-вторых, наиболее заметным «провалом» российской структуры экономики представляется состояние в двух отраслях — обрабатывающей промышленности и научно-технической деятельности. По сравнению с Германией доля первой отрасли в России «недобирает» 5% от числа всех занятых, а доля второй — 2,5%. Обе указанные отрасли непосредственно связаны с технологическим прогрессом и во многом определяют лицо всей национальной экономики. Учитывая совокупное отставание России по двум названным отраслям по сравнению с Германией (7,5%) и Южной Кореей (5,6%), можно утверждать, что России необходим определенный кадровый маневр в сторону наукоемких видов деятельности. Требование выйти на современный стандарт — относительный масштаб двух отраслей Германии и Южной Кореи — означает необходимость пополнения российского рынка СВК инженерного профиля на 4,1–5,4 млн чел. Именно здесь проявляется *настораживающий факт в виде болевой точки СВО России в отношении обрабатывающих производств*. Однако доля обрабатывающей промышленности в развитых странах уменьшается по мере роста ее технологического уровня и производительности труда, в связи с чем нехватка в России СВК инженерных специальностей не кажется катастрофичной.

УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАННОСТИ РОССИЙСКИХ КАДРОВ

Третий шаг в понимании масштаба «национального бедствия» в области подготовки кадров состоит в рассмотрении уровня образованности работников отраслей российской экономики, в качестве которого будем использовать долю лиц с высшим образованием в общей занятости отрасли (коэффициент образованности) (табл. 4). Полученные данные позволяют сделать следующие парадоксальные заключения.

Во-первых, несмотря на феномен «образовательного пузыря» с его следствием в виде феномена всеобщего высшего образования, в российской экономике до сих пор доля СВК подозрительно мала.

Согласно данным Росстата средний коэффициент образованности российской экономики в 2019 г. составлял 34,2%. Чтобы проиллюстрировать данную аномалию, произведем некоторые грубые расчеты. Имеющиеся данные говорят о том, что

к 2020 г. в стране работали 24,3 млн чел. с высшим образованием. В 1992 г. коэффициент образованности занятых в России составлял 16,1% с соответственной численностью в 11,4 млн чел. Учитывая менее чем 30-летний период анализа, правомерно предположить, что возрастная группа сегодняшних работников 50+ состоит из людей, которые были заняты в экономике еще в 1992 г. Доля таковых к 2020 г. составила 27,6% от всей численности занятых. Если предположить, что среди этих людей доля специалистов с высшим образованием находится на уровне 1992 г., то сегодняшнее число СВК предыдущей эпохи (СССР) составляет 3,2 млн чел. Согласно авторским расчетам по данным Росстата число выпускников за период 1992–2020 гг. составило 27,8 млн чел., что больше всех зарегистрированных СВК в отечественной экономике. Все эти 27,8 млн чел. «новых» СВК вышли за прошедшие 30 лет на рынок труда и остаются там в силу своего еще незначительного возраста — менее 52 лет. Если к ним прибавить продолжающих работать «старых» СВК, то общее количество работников с высшим образованием должно составить около 32 млн чел., (а не 24,3 млн чел., по имеющимся данным). Подчеркнем, что мы оценили минимальную величину потенциальных СВК. Таким образом, мы приходим к парадоксальному выводу, что за прошедшие годы страна «произвела» около 8 млн чел. с высшим образованием, которые бесследно «испарились»⁵.

Идентифицированный кадровый дисбаланс является не случайным, а системным явлением. Для доказательства данного тезиса осуществим похожие вычислительные операции для отрасли сельского хозяйства, лесоводства и рыболовства. Численность ее работников к 2020 г. составляла 4,2 млн чел. (см. табл. 3). Из них только 540 тыс. чел. имеют высшее образование (см. табл. 4), из которых, в свою очередь, 150 тыс. чел. — «старые» (советские) кадры. Следовательно, «новые» СВК составили всего лишь 390 тыс. чел., тогда как, согласно нашим расчетам по данным Росстата, за период 1992–2020 гг. СВО страны подготовила для указанной отрасли 905 тыс. чел. Таким образом, более полумиллиона дипломированных специалистов аграрного сектора, лесоводства и рыболовства «бесследно исчезли».

Выявленные кадровые дисбалансы являются слишком существенными, чтобы на них можно было закрыть глаза, в связи с чем им необходи-

⁵ Учитывая предпосылки расчетов, на самом деле более реалистичная цифра может составлять 10 млн чел.

Таблица 4 / Table 4

**Уровень образованности занятых в отраслях российской экономики в 2019 г. /
The level of education of employment in the Russian economy sectors, 2019**

Отрасль экономики	Коэффициент образованности, %
Сельское хозяйство, лесоводство и рыболовство	12,9
Горнодобывающая промышленность и разработка карьера	29,8
Обрабатывающая промышленность	26,8
Снабжение электроэнергией, газом, паром и кондиционированным воздухом	33,4
Водоснабжение, системы канализации, удаление отходов и меры по восстановлению окружающей среды	23,4
Строительство	25,5
Оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов	25,3
Транспорт и складское хозяйство	20,4
Размещение и общественное питание	18,2
Информация и связь	63,3
Финансовая деятельность и страхование	68,2
Операции с недвижимым имуществом	30,8
Профессиональная, научная и техническая деятельность	73,0
Деятельность в сфере административных и вспомогательных услуг	34,1
Государственное управление и оборона; обязательное социальное страхование	58,5
Образование	55,7
Деятельность в сфере здравоохранения и социальных услуг	35,0
Искусство, сфера развлечения и отдыха	46,1

Источник / Source: составлено авторами по данным Росстата / compiled by the authors according to Rosstat data.

мо дать определенную оценку. Не уходя в беспочвенные гипотезы, укажем лишь возможную судьбу 8-миллионной армии дипломированных кадров разных специальностей. По всей видимости, данные выпускники СВО создали своеобразный «кадровый навес», который по разным причинам оказался незадействованным, в связи с чем распределился по нескольким каналам: миграция из страны⁶; наличие двойного и тройного счета в связи

⁶ В Глобальном рейтинге конкурентоспособности талантов (*Global Talent Competitiveness Index — GTCI*) по критерию привлечения (создания возможностей) талантов Россия в 2018 г. заняла 106-е место из 119 стран — участниц рейтинга [18, p. 24]. Конкретные примеры «утечки» из России таких инноваторов, как основатель компании Google С. Брин, изобретатели графена и нобелевские лауреаты по физике А. Гейм и К. Новоселов (отказавшиеся от

с получением многими людьми нескольких высших образований⁷; миграция в теневой сектор⁸; уход

предложения работать в Сколково), основатель социальной сети «Вконтакте» и кроссплатформенного мессенджера Telegram П. Дуров (эмигрировавший из-за конфликта с Федеральной службой безопасности РФ) и др., лишь подтверждают положение о заметной потере российских «мозгов».

⁷ До недавнего времени считалось признаком хорошего тона иметь несколько дипломов о высшем образовании. Например, обязательным условием для трудоустройства в корпорацию РОСНАНО являлось наличие инженерного и экономического высшего образования.

⁸ По оценкам разных научных и аналитических организаций, доля неформальной занятости на российском рынке труда к концу второго десятилетия XXI в. составляла 22–45%. URL: https://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/11/Skills_Outline_web_tcm26-175469.pdf.

в сектор домашнего хозяйства; маргинализация выпускников вузов — от деквалификации и работы в сферах, не требующих высшего образования⁹ (с соответствующим выпадением из статистики), до полной социальной депривации (хронические безработные, мелкие рантье¹⁰, бомжи и т.п.).

Главный вывод из всего предыдущего анализа состоит в том, что имевший место в стране образовательный пузырь привел к отрыву СВО от реального сектора экономики в форме поставки на рынок труда избыточного и невостребованного количества дипломированных специалистов. Логичным итогом такого процесса стало парадоксальное «испарение» 8–10 млн специалистов высшей категории. Причины невостребованности лиц с высшим образованием очевидны: отсутствие рабочих мест в российской экономике для выпускников СВО соответствующего профиля и их профессиональная непригодность и, следовательно, неспособность работать по специальности на требуемом рынке уровня.

Во-вторых, в российской экономике имеются вопиющие структурно-отраслевые нестыковки в качестве рабочей силы. Например, коэффициент образованности в обрабатывающей промышленности меньше его значения в добывающей промышленности, что является очевидным экономическим нонсенсом. Не менее шокирующим является и тот факт, что представители искусства, сферы спорта, развлечения и отдыха имеют уровень образованности в 1,7 раза выше, чем работники обрабатывающей промышленности. Данные факты лишний раз подтверждают неадекватность запросов отраслей экономики к качеству привлекаемых кадров, в частности невостребованность выпускников СВО со стороны наукоемких секторов.

⁹ По оценкам аналитиков Высшей школы экономики (ВШЭ), половина россиян с высшим образованием работает не по специальности, а 26,6% выпускников вузов соглашаются на профессиональное деклассирование, устраиваясь на должности, не требующие высшего образования; среди выпускников аграриев эта доля составляет 41,2%. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2017/0713/tema01.php>. По оценке Росстата, не по своей специальности работают около 60% экономически активного населения, а по оценке Роструда — до 73%. URL: <https://russian.eurasianet.org/node/65166>.

¹⁰ Характерным является пример жителя Москвы, который, получив три высших образования по физике, математике и экономике, полжизни нигде не работал, живя на доход от сдачи в аренду доставшейся ему в наследство однокомнатной квартиры в столице.

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

Рассмотренные выше макроэкономические кадровые диспропорции в российской экономике позволяют сформулировать гипотезу о низком качестве выпускников российской СВО. Чтобы проверить эту гипотезу, достаточно рассмотреть производительность труда (ПТ) в обрабатывающей промышленности в четырех референтных странах (*табл. 5*). Расчеты показывают неприглядную и в чем-то даже неожиданную картину.

Во-первых, на глобальном рынке высоких технологий произошли большие перемены и страновые рокировки. Например, один из традиционных мировых промышленных лидеров — Германия — уже уступил позиции Южной Корее, которая, в свою очередь, активно преследует США. Данный факт лишний раз подтверждает, что Европа даже в лице своего чемпиона уступает позиции передовым странам Азии. Более того, в Центре макроэкономических исследований Финансового университета при Правительстве Российской Федерации в 2019 г. были проведены уточняющие расчеты по определению технологической границы¹¹, величина которой оказалась равной 71,7%. Из *табл. 5* видно, что Южная Корея вышла на означенный уровень технологической границы и может на полном основании конкурировать с США в сфере высокотехнологичных разработок, тогда как Германия пока находится ниже указанной границы и не может претендовать на лидерство в новой индустрии.

Во-вторых, технологический уровень обрабатывающей промышленности России крайней низок. Так, ПТ данной отрасли кратно меньше соответствующего показателя в трех референтных странах. При этом особое опасения вызывает тенденция последних лет: если в 2000 г. относительная ПТ США к России составляла 6,5 раза, а в 2017 г. уменьшилась до 5,2 раза [19], то в 2019 г. она снова поднялась до 6 раз. Все этого недвусмысленно говорит о том, что производственный арсенал российской обрабатывающей промышленности является архаичным, а инженерные кадры, работающие в отрасли, обладают квалификацией, которая не соответствует никаким международным требованиям и стандартам. Именно это обстоятельство порождает патовую ситуацию

¹¹ В данном случае под технологической границей понимается относительный уровень ПТ страны-лидера (США), превышение которого свидетельствует о готовности рассматриваемой страны/отрасли к переходу от политики заимствования иностранных технологий к их разработке и созданию внутри страны.

Таблица 5 / Table 5

**Производительность труда в обрабатывающей промышленности разных стран мира в 2019 г.
(в постоянных ценах 2015 г.) / Manufacturing productivity
in the different countries of the world in 2019 (in constant prices 2015)**

Страна	Абсолютная ПТ, тыс. долл. / чел.	Относительная ПТ	
		база – Россия, раз	база – США, %
США	137,2	6,0	100,0
Южная Корея	97,7	4,3	71,2
Германия	89,1	3,9	64,9
Россия	22,9	1,0	16,7

Источник / Source: составлено авторами по данным UNDATA и ILOSTAT / compiled by the authors according to UNDATA and ILOSTAT data.

Таблица 6 / Table 6

**Роботизация промышленности разных стран мира в 2018 г. /
Industry robotization in different countries of the world, 2018**

Страна	Абсолютная роботизация, ед. роботов / 10 тыс. чел. промышленности	Относительная роботизация	
		база – Россия, раз	база – Южная Корея, %
Южная Корея	774	154,8	100,0
Германия	338	67,6	43,7
США	217	43,4	28,0
Россия	5	1,0	0,6

Источник / Source: расчеты авторов* / compiled by the authors.

* URL: <https://econs.online/articles/details/gde-bolshe-vsego-robotov/>.

в кадровой сфере — обрабатывающие производства страны не развиты, а потому не востребуют квалифицированные инженерные кадры, а вузы, не имея возможности наладить прямые связи с высокотехнологичными компаниями, готовят кадры по заведомо устаревшим программным лекалам¹².

Популярная в последнее время статистика плотности роботизации национальных экономик полностью подтверждает сделанные выше выводы (табл. 6). Фактически Россия находится на самой ранней стадии роботомии, что и предопределяет описанные проблемы.

Таким образом, попытка заглянуть внутрь отечественной обрабатывающей промышленности обнажает неприглядный факт: качество российских инженеров в 6 раз ниже, чем американских,

а качество рабочих мест в обрабатывающих производствах — в 43 раза. И это главное следствие «образовательного пузыря» 1991–2007 гг. Крайне медленная модернизация рабочих мест приводит к их архаизации, что имеет своим следствием отсутствие спроса на высококвалифицированные инженерные кадры, а это, в свою очередь, делает невозможным ускорение модернизации производства. Круг замыкается, в результате чего реальный сектор экономики и СВО продолжают полуавтономное существование в направлении все большего отставания от мировых технологических лидеров.

ПОДГОТОВКА ИНЖЕНЕРНЫХ КАДРОВ: ТЕСТ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Выше была установлена профессиональная несостоятельность российских инженеров. Это весьма категоричный и неприятный вывод, который требует дополнительных обоснований и доказательств.

¹² Согласно данным опроса ВЦИОМ, 91% российских работодателей считают, что у выпускников вузов недостаточно практических навыков (Россия 2025..., 2017, с. 40).

В связи с этим рассмотрим международную конкурентоспособность подготавливаемых российской СВО инженерных кадров, для чего воспользуемся предоставляемой рейтинговой компанией QS информацией о степени успешности различных университетов мира по разным научно-практическим направлениям данного профиля (*табл. 7*).

Предварительно сделаем несколько методологических замечаний. Предметные рейтинги глобальных компаний-ранкеров дают очень важную информацию о том, в каких именно науках и дисциплинах преуспевают университеты разных стран. По нашему мнению, наиболее репрезентативную информацию такого рода предоставляет компания *Quacquarelli Symonds (QS)*. При этом к данному моменту установлено удобное эмпирическое правило: достижения мирового уровня в соответствующих предметных областях характерны для вузов, вошедших в топ-50 предметных рейтингов [17]. Напомним, что на статус университетов мирового класса (УМК) традиционно претендуют вузы, входящие в топ-100 глобальных рейтингов университетов (ГРУ), однако имеется множество узкопрофильных вузов, не ведущих исследовательскую деятельность в широком научном диапазоне, но добивающихся выдающихся результатов в одном-двух конкретных направлениях. Подобный успех становится бесспорным, как правило, при попадании вуза в топ-50 предметных рейтингов. Именно этот критерий можно взять для диагностики международной конкурентоспособности российских вузов по инженерным направлениям.

Из *табл. 7* следует ряд важных выводов.

Во-первых, в России есть 4 вуза, которые готовят инженерные кадры мирового класса, однако все они готовят специалистов преимущественно для добывающей промышленности — горной («МИСиС», Санкт-Петербургский горный университет) и нефтяной [Московский государственный университет (МГУ) им. М. В. Ломоносова, Национальный исследовательский Томский политехнический университет]. Таким образом, инженерные кадры мирового уровня для обрабатывающих производств в России вообще не готовятся, что подтверждает ранее сформулированный тезис об отсутствии в стране специалистов данного профиля.

Во-вторых, в стране имеется еще 5 вузов, которые готовят если и не самые передовые, но достаточно квалифицированные инженерные кадры (НИУ ИТМО, НГУ, СПбГУ, УрФУ, КФУ). Эти вузы вошли во вторую половину списка топ-100 предметного рей-

тинга QS. Данный факт говорит о том, что указанные высшие школы имеют определенный потенциал для воспроизводства инженеров высокого класса, однако и в этом случае мы сталкиваемся с тем, что речь идет о кадрах для сугубо нефтяной промышленности. Незначительный задел МГУ и ИТМО в области информационных технологий и машиностроения недостаточен для обеспечения современных видов обрабатывающих производств.

Что касается вузов, которые вошли в список 101–500, то, помимо указанных 9, в России есть еще 14 подобных учреждений. Эти 23 университета образуют ядро СВО, в котором в перспективе может осуществляться подготовка инженерных кадров удовлетворительного уровня качества. Однако в ближайшие 5–10 лет выпускники названных вузов, скорее всего, не смогут развивать производственные технологии, характерные для четвертой промышленной революции. Тем самым данные *табл. 7* подтверждают ранее сделанный вывод о том, что Россия не обладает необходимым кадровым потенциалом для надвигающейся роботоники.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫЙ МИР БЕЗ ИНДУСТРИИ

Проведенный анализ кадровых дисбалансов страны позволяет нарисовать вполне определенную картину, характеризующуюся следующими особенностями.

Во-первых, поверхностный мониторинг кадровых макропропорций в занятости и студентов вузов не позволяет «выловить» имеющиеся проблемы на рынке труда. Более того, укрупненный анализ кадровых структур по видам деятельности, наоборот, вуализует серьезность накопившихся дисбалансов. Данное обстоятельство требует изучения рынка труда «изнутри» для оценки качества имеющихся кадров и их востребованности реальным сектором экономики.

Во-вторых, феномен «образовательного пузыря», имевший место последние 30 лет, привел к полному разрыву связей между СВО и реальным сектором экономики. Итогом такого хода событий явилось то, что вузы России генерируют избыточную массу выпускников, получающих преимущественно *общие* и *сильно устаревшие* знания, не ориентированные на быструю интеграцию в современную экономику. Благодаря гибкости и адаптивности рабочей силы проблемы большинства отраслей экономики так или иначе решаются путем взаимной «подгонки»



Таблица 7 / Table 7

Места российских вузов в предметных рейтингах инженерного профиля агентства QS в 2021 г. /
The Russian universities in the QS World University Ranking by Subject 2021

Российские вузы	Инженерные науки и технологии	Научные направления					
		Информатика и информационные технологии	Химические технологии	Инженерное дело в электронике	Машиностроение, аэрокосмическая и промышленная инженерия	Инженерное дело в горной промышленности	Инженерное дело в нефтяной промышленности
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	67	58	–	–	67	–	32
Национальный исследовательский университет ИТМО	160	74	–	201–250	251–300	–	–
Новосибирский национальный исследовательский государственный университет	206	301–350	151–200	251–300	251–300	–	51–100
Санкт-Петербургский государственный университет	218	151–200	–	–	–	–	51–100
Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»	285	–	–	451–500	201–250	42	51–100
Национальный исследовательский Томский политехнический университет	288	351–400	201–250	251–300	201–250	–	23
Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина	401–450	451–500	–	401–450	351–400	–	51–100
Казанский (Приволжский) федеральный университет	–	501–550	351–400	–	–	–	51–100
Санкт-Петербургский горный университет	–	–	–	–	–	12	101–150

Источник / Source: составлено авторами по данным QS / compiled by the authors according to QS data.

работников и рабочих мест, однако есть и такие ее сегменты, кадровое обеспечение которых не может быть решено таким стихийным «доучиванием» населения на рабочих местах. Ключевым экономическим сектором такого типа является обрабатывающая промышленность, которая аккумулирует все современные достижения технологического прогресса и предъявляет повышенные требования к квалификации инженерных кадров. На сегодняшний день именно обрабатывающие производства выступают в качестве «узкого места» отечествен-

ного рынка труда, где наблюдается откровенный профессиональный застой.

В-третьих, развитые страны мира сегодня переходят к постиндустриальному укладу экономики, тогда как Россия не может органично вписаться в этот процесс. Это связано с тем, что постиндустриальная экономика предполагает незначительную занятость в аграрном и промышленном секторах и сосредоточение остального работающего населения в сфере услуг. Однако такая модель экономики базируется на предельно высокой производитель-

ности труда в аграрном и индустриальном секторах¹³. В России это базовое условие не выполнено, и она вступает в постиндустриальный мир с крайне неэффективным сельским хозяйством и промышленностью. Социальные последствия построения сервисного общества без несущих экономических конструкций в виде названных двух отраслей могут быть самыми негативными¹⁴.

¹³ Масштаб предполагаемых технологических преобразований огромен. Исследование, проведенное компанией *The Boston Consulting Group*, показало, что и в России имеют место единичные акты модернизации. Например, на ряде отечественных молочных ферм, где раньше на 5 млн голов скота требовалось 250 доярок, сегодня то же самое количество голов обслуживают 2 оператора и робот-дойяр. (https://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/11/Skills_Outline_web_tcm26-175469.pdf). Однако в целом такие акты не меняют положения дел: ПТ в аграрном секторе России примерно в 4,5 раза ниже, чем в США.

¹⁴ Подчеркнем, что для России характерно крайне вялое заимствование новых технологий. Для примера: в 2015 г. Россия закупила 550 промышленных роботов, а Китай — 69 тыс. (<https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2016/11/14/664697-robotique-prizhivayutsya>). Даже при корректировке этих цифр на мас-

штаб населения несложно увидеть, что Китай на порядок более активен в части модернизации производственного оборудования. На этом фоне особенно дисгармонирующим выглядит тот факт, что закупка сервисных роботов (в сфере медицины, образования и т.п.) в России идет гораздо активнее. Очевидно, что в перспективе это приведет к полной потере страной своей экономической и технологической независимости.

штаб населения несложно увидеть, что Китай на порядок более активен в части модернизации производственного оборудования. На этом фоне особенно дисгармонирующим выглядит тот факт, что закупка сервисных роботов (в сфере медицины, образования и т.п.) в России идет гораздо активнее. Очевидно, что в перспективе это приведет к полной потере страной своей экономической и технологической независимости.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Статья подготовлена в рамках государственного задания Правительства РФ Финансовому университету на 2021 г. по теме «Направления модернизации российской университетской системы с учетом запросов реального сектора экономики и мировых технологических трендов».

ACKNOWLEDGEMENTS

The article was prepared as part of the state assignment of the Government of the Russian Federation to the Financial University for 2021 on the topic “Directions of modernization of the Russian university system, taking into account the needs of the real sector of the economy and global technological trends.”

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Reynolds G. H. The higher education bubble. New York: Encounter Books; 2012. 56 p.
2. Wood P. W. The Higher Education Bubble. *Society*. 2011;48:208–212. DOI: 10.1007/s12115-011-9418-7
3. Karanovic B., Karanovic G. Is there an Education Bubble in the Western Balkans? *Procedia Economics and Finance*. 2015;19:248–260. DOI: 10.1016/S 2212-5671(15)00026-X
4. Зубок Ю. А., Чупров В. И. Отношение молодежи к образованию как фактор повышения эффективности подготовки высококвалифицированных кадров. *Социологические исследования*. 2012;(8):103–11.
5. Вержбицкий В. В. Глобальные кадровые дисбалансы и «образовательные пузыри». *Экономика образования*. 2016;(3):23–43.
6. Muller S. M. Academics as rent seekers: distorted incentives in higher education, with reference to the South African case. *International Journal of Educational Development*. 2017;52:58–67. DOI: 10.1016/j.ijedudev.2016.11.004
7. Балацкий Е. В. Истощение академической ренты. *Мир России*. 2014;23(3), 150–174.
8. Lohr A., Stadler M., Schultz-Pernice F. et al. On powerpointers, clickerers, and digital pros: Investigating the initiation of digital learning activities by teachers in higher education. *Computers in Human Behavior*. 2021;119:106715. DOI: 10.1016/j.chb.2021.106715
9. Дрокина К. В. Тренды развития системы высшего образования в современных условиях. *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2020;(6):89–91. DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10537



10. Frey C. B., Osborne M. A. The future of employment: How susceptible are jobs to computerization? *Technological Forecasting and Social Change*. 2017;114(iss.C):254–280. DOI: 10.1016/j.techfore.2016.08.019
11. Морозова О.И., Семенихина А.В. Проблемы кадрового дефицита в условиях цифровой экономики. *Международный научно-исследовательский журнал*. 2020;(6–4):93–97. DOI: 10.23670/IRJ.2020.96.6.130
12. Кузнецов В.А. О глобальных вызовах платежной индустрии: проблема «технологической безработицы» и как один из возможных вариантов ее решения — универсальный базовый доход. *Деньги и кредит*. 2017;(12):104–107.
13. Fouksman E., Klein E. Radical transformation or technological intervention? Two paths for universal basic income. *World Development*. 2019;122:492–500. DOI: 10.1016/j.worlddev.2019.06.013
14. Белова Л.Г. Технологическая безработица и бизнес-модель шеринговой экономики в условиях цифровизации экономики. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*. 2021;(1):208–225.
15. Корнилов А.М. Дилеммы цифровой революции: технологическая безработица и научный краудсорсинг. *Управление наукой: теория и практика*. 2019;1(2):90–102. DOI: 10.19181/sntp.2019.1.2.5
16. Focacci C.N. Technological unemployment, robotisation, and green deal: A story of unstable spillovers in China and South Korea (2008–2018). *Technology in Society*. 2021;64: 101504. DOI: 10.1016/j.techsoc.2020.101504
17. Balatsky E. V., Ekimova N.A. Global Competition of Universities in the Mirror of International Rankings. *Herald of the Russian Academy of Sciences*. 2020;90(4):417–427. DOI: 10.1134/S 1019331620040073
18. Lanvin B., Evans P. The Global Talent Competitiveness Index 2018. France: Fontainebleau, INSEAD, the Adecco Group, 2018. 342 p. URL: <https://nonews.co/wp-content/uploads/2018/10/GTCI2018.pdf> (accessed on 20.07.2013).
19. Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Структурно-отраслевой фактор роста производительности труда в России. *Вестник УрФУ. Серия экономика и управление*. 2019;18(5):584–609. DOI: 10.15826/vestnik.2019.18.5.029

REFERENCES

1. Reynolds G.H. The higher education bubble. New York: Encounter Books; 2012. 56 p.
2. Wood P.W. The Higher Education Bubble. *Society*. 2011;48:208–212. DOI: 10.1007/s12115–011–9418–7
3. Karanovic B., Karanovic G. Is there an Education Bubble in the Western Balkans? *Procedia Economics and Finance*. 2015;19:248–260. DOI: 10.1016/S 2212–5671(15)00026-X
4. Zubok Yu.A., Chuprov V.I. Attitude of the youth to education a factor for rising effectiveness of training high-skill specialists. *Sotsiologicheskie issledovaniya — Sotsiologicheskie issledovaniya*. 2012;(8):103–11. (In Russ.).
5. Verzhbitsky V.V. Global Personnel Imbalances and Educational Bubbles. *Ekonomika obrazovaniya — Economics of Education*. 2016;(3):23–43. (In Russ.).
6. Muller S.M. Academics as rent seekers: distorted incentives in higher education, with reference to the South African case. *International Journal of Educational Development*. 2017;52:58–67. DOI: 10.1016/j.ijedudev.2016.11.004
7. Balatsky E. The Depleting of Academic Rents. *Mir Rossii — Universe of Russia*. 2014;23(3):150–174. (In Russ.).
8. Lohr A., Stadler M., Schultz-Pernice F. et al. On powerpointers, clickers, and digital pros: Investigating the initiation of digital learning activities by teachers in higher education. *Computers in Human Behavior*. 2021;119:106715. DOI: 10.1016/j.chb.2021.106715
9. Drokina K.V. Higher Education System Development Trends in Modern Conditions. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika — Journal of Economy and Business*. 2020;(6):89–91. (In Russ.). DOI: 10.24411/2411–0450–2020–10537
10. Frey C. B., Osborne M. A. The future of employment: How susceptible are jobs to computerization? *Technological Forecasting and Social Change*. 2017;114(iss.C):254–280. DOI: 10.1016/j.techfore.2016.08.019
11. Morozova O.I., Semenikhina A.V. Problems of Staff Shortage under Conditions of Digital Economy. *Mezhdunarodnyi nauchno-issledovatel'skii zhurnal — International Research Journal*. 2020;(6–4):93–97. (In Russ.). DOI: 10.23670/IRJ.2020.96.6.130
12. Kuznetsov V. Global Challenges in Payments Industry: “Technological Unemployment” Problem and Universal Basic Approach as a Possible Scenario of its Solution. *Den'gi i kredit — Money and Finance*. 2017;(12):104–107. (In Russ.).

13. Fouksman E., Klein E. Radical transformation or technological intervention? Two paths for universal basic income. *World Development*. 2019;122:492–500. DOI: 10.1016/j.worlddev.2019.06.013
14. Belova L.G. Technological Unemployment And The Business Model Of Sharing Economy In Conditions Of Digitalized Economy. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika – Moscow University Economics Bulletin*. 2021;(1):208–225. (In Russ.).
15. Kornilov A. The dilemmas of the digital revolution: technological unemployment or scientific crowdsourcing. *Upravlenie naukoj: teoriya i praktika*. 2019;1(2):90–102. (In Russ.). DOI: 10.19181/smtp.2019.1.2.5
16. Focacci C.N. Technological unemployment, robotisation, and green deal: A story of unstable spillovers in China and South Korea (2008–2018). *Technology in Society*. 2021;64: 101504. DOI: 10.1016/j.techsoc.2020.101504
17. Balatsky E.V., Ekimova N.A. Global Competition of Universities in the Mirror of International Rankings. *Herald of the Russian Academy of Sciences*, 2020;90(4):417–427. DOI: 10.1134/S 1019331620040073
18. Lanvin B., Evans P. The Global Talent Competitiveness Index 2018. France: Fontainebleau, INSEAD, the Adecco Group, 2018. 342 p. URL: <https://nonews.co/wp-content/uploads/2018/10/GTCI2018.pdf>. (accessed on 20.07.2013).
19. Balatsky E.V., Ekimova N.A. Structural and Sectoral Factor of Labour Productivity Growth in Russia. *Vestnik UrFU. Seriya ekonomika i upravlenie – Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*. 2019;18(5):584–609. (In Russ.). DOI: 10.15826/vestnik.2019.18.5.029

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Евгений Всеволодович Балацкий — доктор экономических наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований, Финансовый университет, Москва, Россия
Evgeny V. Balatsky — Dr Sci. (Econ.), Professor, Director of the Center for Macroeconomic Research, Financial University, Moscow, Russia
evbalatsky@inbox.ru



Наталья Александровна Екимова — кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Центра макроэкономических исследований, Финансовый университет, Москва, Россия
Natalia A. Ekimova — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Leading Researcher of the Center for Macroeconomic Research, Financial University, Moscow, Russia
n.ekimova@bk.ru

Статья поступила 03.03.2021; после рецензирования 15.03.2021; принята к публикации 30.03.2021.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 03.03.2021; revised on 15.03.2021 and accepted for publication on 30.03.2021.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-47-61
УДК 339.727(945)
JEL F34, G15, H63

Проблема внешнего долга стран Европейского союза

И.А. Балюк^а, М.А. Балюк^б

^а Финансовый университет, Москва, Россия; ^б Независимый эксперт, Москва, Россия
^а <http://orcid.org/0000-0002-7609-8089>; ^б <http://orcid.org/0000-0003-2689-9512>

АННОТАЦИЯ

Актуальность темы статьи обусловлена тем, что в настоящее время одной из наиболее острых проблем современной мировой экономики и мировых финансов является быстрый рост внешней задолженности наиболее развитых стран мира, среди которых оказались многие страны Европейского союза (ЕС). Цель статьи – определить степень внешнедолговой нагрузки различных стран ЕС и оценить перспективы решения внешнедолговой проблемы в ЕС. В статье на основе сравнительного, экономико-статистического и графического анализа исследуются динамика, структура и особенности формирования внешнего долга в странах ЕС. Особое внимание уделяется анализу особенностей структуры суверенного внешнего долга стран ЕС в связи с обострившейся проблемой быстрого роста государственного долга в целом, рассматривается соотношение внешнего и внутреннего суверенного долга в различных странах ЕС, а также определяются группы стран ЕС, в которых формирование суверенного внешнего долга происходит на основе трансграничной или внутриграничной модели. На основе результатов проведенного исследования выявлена высокая степень зависимости экономики ЕС от международного долгового финансирования, сделан вывод о продолжающемся росте совокупного и суверенного внешнего долга стран ЕС, который крайне неравномерно распределен между различными странами-членами. Выявлен дисбаланс структуры чистого внешнего долга стран ЕС: количество нетто-заемщиков в два раза превышает количество нетто-кредиторов. По базовым показателям внешнедолговой устойчивости некоторые страны ЕС находятся в достаточно сложной ситуации и целиком зависят от возможностей рефинансирования внешнего долга.

Ключевые слова: внешний долг; внутренний долг; государственный долг; Европейский союз; еврозона

Для цитирования: Балюк И.А., Балюк М.А. Проблема внешнего долга стран Европейского союза. *Мир новой экономики*. 2021;15(2):47-61. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-47-61

ORIGINAL PAPER

External Debt Problem in the European Union

I.A. Balyuk^а, M.A. Balyuk^б

^а Financial University, Moscow, Russia; ^б Independent expert, Moscow, Russia
^а <http://orcid.org/0000-0002-7609-8089>; ^б <http://orcid.org/0000-0003-2689-9512>

ABSTRACT

The paper's relevance is substantiated by the fact that today a rapid growth of external debt of the most developed countries of the world (including European Union (EU) countries) is one of the most acute problems of the modern world economy and global finance. The paper aims to assess the degree of the external debt burden of various EU countries and evaluate the prospects of solving external debt problems in the EU. The article focuses on dynamics, composition, and specifics shaping the EU countries' external debt based on comparative, economic, statistical, and graphical analysis. Special attention we paid to the analysis of specifics of the EU countries' sovereign external debt composition connected with the acute problem of the rapid growth of public debt in general. The paper examines the ratio of public external and internal debt in various EU countries. It determines the EU particular countries where public external debt is shaping based on either cross-border or domestic model. The research results reveal a high degree of dependence of the EU economy on international debt finance. Gross external debt and sovereign external debt of the EU countries are still growing, and its distribution among various member

states is very uneven. The structural imbalance of the EU countries' net external debt has also been revealed: the number of net borrowers is double that of net lenders. According to the basic external debt sustainability indicators, some EU countries are in a pretty tricky situation and entirely depend on the possibility of external debt refinancing.

Keywords: external debt; internal debt; public debt; European Union; euro area

For citation: Balyuk I.A., Balyuk M.A. External debt problem in the European Union. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(2):47-61. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-47-61

ВВЕДЕНИЕ

В условиях финансово-экономической глобализации быстрыми темпами увеличивается объем долговых операций на международном финансовом рынке, а внешнедолговая проблематика уже не первый год находится в центре внимания крупнейших международных организаций, а также широкого круга ученых и практиков из разных стран мира. Можно сказать, что долг превратился в один из главных вопросов международной политики [1].

Если в 80–90 гг. XX в. проблема быстрого роста внешней задолженности была связана в первую очередь с развивающимися странами, то после кризиса 2008–2009 гг. внешнедолговая проблема стала актуальной для многих развитых стран мира (в том числе для стран Европейского союза) [2]. По нашим расчетам, в конце 2019 г. величина мировой внешней задолженности достигла 86,8 трлн долл. США (около 99% к объему мирового ВВП)¹. Из этой суммы почти половина пришлась на страны ЕС, и, по данным за III квартал 2020 г., ситуация принципиально не изменилась.

В связи с обострением проблемы внешнего долга авторами был проведен анализ динамики, тенденций и особенностей современной структуры внешнего долга стран Европейского союза. В качестве основных источников информации были использованы статистические данные таких международных организаций, как Всемирный банк, Международный валютный фонд, Банк международных расчетов, статистическая служба Европейского союза — Евростат (Eurostat).

ДИНАМИКА ВНЕШНЕГО ДОЛГА СТРАН ЕС

Увеличение внешней задолженности десяти стран, которые являются лидерами по данному показателю в мировом масштабе, отражено в *табл. 1*.

Как видно из *табл. 1*, в 2004–2020 гг. размер общей внешней задолженности стран-лидеров возрос почти в 2,2 раза, а в число государств, лидирующих по объему внешней задолженности, входят семь стран ЕС (до февраля 2020 г. — восемь, включая Великобританию, являющуюся вторым по величине должником). Для глобальной внешней задолженности характерна высокая степень концентрации. В III квартале 2020 г. свыше 71% мирового внешнего долга было сформировано всего десятью странами, а на первые пять стран приходилось более 53%².

Хотя главным должником мира являются США (в III квартале 2020 г. внешняя задолженность США составила 23,2% совокупной величины мирового внешнего долга), ведущие европейские страны, как следует из *табл. 1*, имеют довольно большой объем внешнего долга, который устойчиво возрастает. По состоянию на конец III квартала 2020 г., на США и страны ЕС приходилось почти 64% мирового внешнего долга, а с учетом Великобритании и Японии — около 79%.

По данным Всемирного банка, величина совокупного внешнего долга 28 стран, входивших в ЕС до 1 февраля 2020 г., в период с IV квартала 2008 г. (с более раннего периода имеются данные не по всем странам ЕС) по IV квартал 2019 г. возросла на 12,1%, а размер общей внешней задолженности стран, входящих в зону евро, возрос за это время на 17,7%. Динамика изменения объема общей внешней задолженности стран ЕС и стран зоны евро в 2008–2020 гг. показана на *рис. 1*.

В 2008–2020 гг. удельный вес стран зоны евро в совокупном объеме внешней задолженности стран ЕС (с учетом внешнего долга Великобритании) сократился на 0,5 п.п. (до 70,3%), а без учета внешнего долга Великобритании сокращение доли стран зоны евро составило 5,5 п.п. и достигло 86,5%. Это свидетельствует о более высоких за последние десять лет темпах роста совокупного внешнего долга стран, не входящих в зону евро. Кроме того,

¹ Сайт Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/source/>.

² Там же.

Таблица 1 / Table 1

Динамика роста совокупного внешнего долга десяти стран, лидирующих по этому показателю в мировом масштабе, млн долл. США / Growth of gross external debt of ten countries leading on this indicator on a global scale, USD mln

Страна	IV кв. 2004	IV кв. 2009	IV кв. 2014	IV кв. 2018	IV кв. 2019	III кв. 2020
США	8 361 088	13 661 791	17 258 054	19 669 422	20 600 666	21 314 655
Великобритания	6 638 694	9 409 468	9 219 399	8 406 315	8 840 646	9 262 192
Франция	2 853 237	5 164 310	5 496 291	5 829 082	6 268 363	7 121 549
Германия	2 932 992	5 114 139	5 597 022	5 540 551	5 588 103	6 479 588
Япония	1 557 059	2 551 151	2 726 442	4 012 590	4 239 168	4 740 679
Нидерланды	2 788 548	2 202 080	4 153 963	4 290 474	4 310 967	4 546 788
Люксембург	1 070 455	2 086 400	3 330 628	4 131 051	4 090 583	3 881 317
Ирландия	1 052 284	2 531 162	1 959 963	2 726 250	2 852 044	2 877 587**
Италия	1 649 008	2 424 141	2 459 288	2 420 050	2 503 016	2 688 071
Испания	1 235 785	2 531 670	2 064 068	2 307 368	2 371 779	2 585 510
ИТОГО:	30 139 150	47 676 312	54 265 118	59 333 153	61 665 335	65 497 946

Источник / Source: составлено авторами на основе данных Всемирного банка / Compiled by the authors based on the database of the World Bank*.

* Сайт Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/source/quarterly-external-debt>. ** Данные за II квартал 2020 г.

темпы роста совокупного внешнего долга стран ЕС (с учетом внешнего долга Великобритании) за указанный период времени были в 2,3 раза ниже по сравнению с темпами роста совокупной глобальной внешней задолженности, которая увеличилась на 46,1%. В результате, по нашим расчетам, доля общей внешней задолженности стран ЕС в структуре мирового внешнего долга за указанный период времени сократилась на 11 п.п.

На рис. 2 отражена динамика изменения величины государственного внешнего долга стран ЕС и стран зоны евро в 2008–2020 гг.

В 2008–2020 гг. государственный внешний долг стран ЕС (без учета Великобритании) увеличился на 42,4%, что практически соответствовало динамике роста внешней государственной задолженности стран зоны евро (42,3%). С учетом Великобритании увеличение объемов государственного внешнего долга стран ЕС было более значительным и составило 51,1%, поскольку за рассматриваемый период государственный внешний долг Великобритании возрос в 2,83 раза (для сравнения: в Германии за указанный период государственный внешний долг увеличился в 1,25 раза, а во Франции — в 1,64 раза).

На рис. 3 показана совокупная внешняя задолженность отдельных стран ЕС.

В IV квартале 2008 г. на восемь стран ЕС (Великобритания, Германия, Франция, Нидерланды, Ирландия, Испания, Италия и Люксембург) приходилось почти 85% общей внешней задолженности стран ЕС, а на остальные двадцать стран — около 15%. В IV квартале 2019 г. удельный вес тех же самых восьми стран остался прежним (85,1%), однако заметно возросли доли Франции (с 12,6 до 14,5%) и Люксембурга (с 5,6 до 9,5%), а также несколько увеличилась доля Ирландии (с 6,1 до 6,6%) на фоне соответствующего уменьшения долей других пяти стран (особенно заметным было уменьшение удельного веса Великобритании — с 23,3 до 20,4%).

Среди остальных стран ЕС, не являющихся лидерами по размеру общей внешней задолженности, следует отметить уменьшение долей Австрии (с 2,1 до 1,6%), Венгрии (с 0,5 до 0,3%), Греции (с 1,3 до 1,2%) и Дании (с 1,5 до 1,2%). В то же время возросли доли Финляндии (с 0,9 до 1,4%), Польши (с 0,6 до 0,8%), Кипра (с 0,3 до 0,5%), Чехии (с 0,2 до 0,45%), Румынии (с 0,2 до 0,3%) и Словакии (с 0,1 до 0,3%).

За рассматриваемый период величина совокупного внешнего долга возросла в Литве, Словакии,

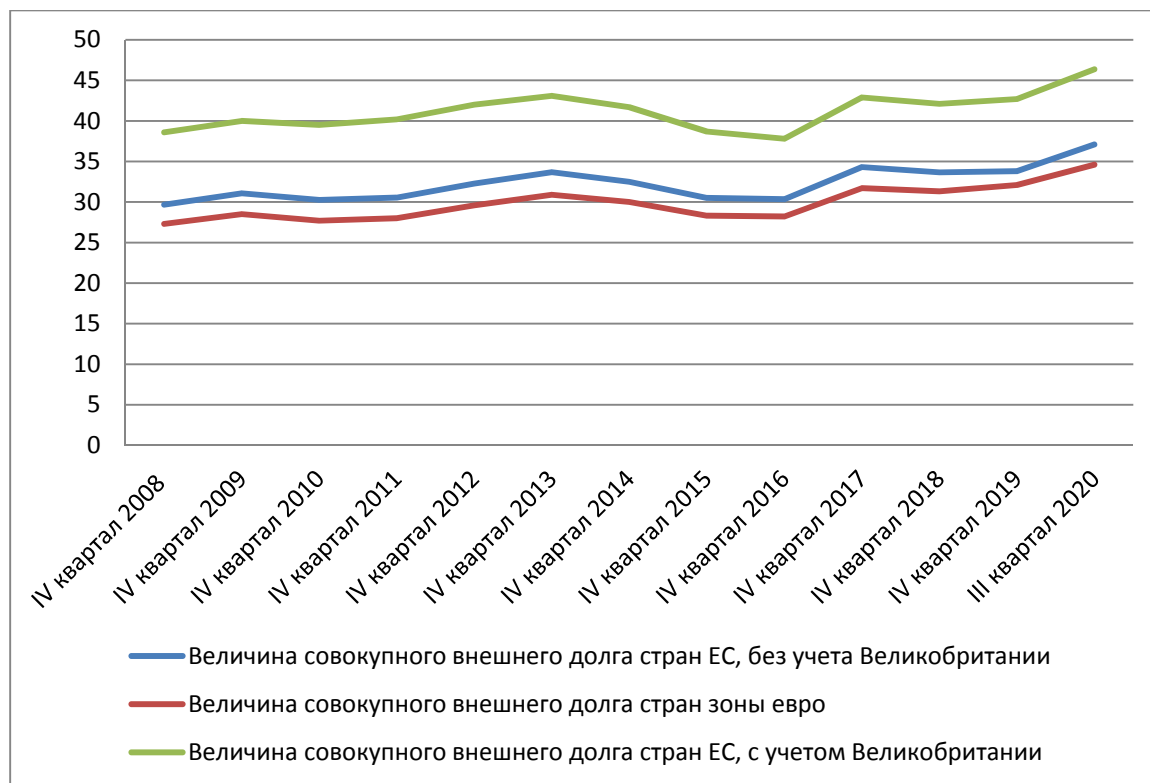


Рис. 1 / Fig. 1. Динамика изменения величины совокупного внешнего долга стран ЕС и стран зоны евро, трлн долл. США / Changes of gross external debt of the EU and euro area, USD trn

Примечание: в данные за III квартал 2020 г. включены данные по совокупному внешнему долгу Ирландии за II квартал 2020 г.

Источник / Source: составлено авторами на основе данных Всемирного банка / Compiled by the authors based on the database of the World Bank*.

* Сайт Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/source/>.

Румынии, Чехии, Польше, Финляндии, Швеции, Бельгии, Испании, Италии, Ирландии, Люксембурге, Нидерландах, Германии, Франции, на Мальте и Кипре, в то время как в Эстонии, Болгарии, Латвии, Хорватии, Словении, Венгрии, Португалии, Греции, Дании, Австрии и Великобритании внешняя задолженность сократилась. Максимальный рост величины совокупного внешнего долга произошел в Чехии (на 133,2%), Словакии (на 125,8%), Люксембурге (на 88%), Финляндии (на 77,4%), на Мальте (на 59,5%) и Кипре (на 51,5%), а также в Польше (на 44,2%), Франции (на 28,4%) и Ирландии (на 21,1%). Максимальное снижение задолженности отмечено в Венгрии (-34,1%), Хорватии (-24,8%), Болгарии (-22,3%), Австрии (-17,6%), Словении (-12,5%) и Эстонии (-11,7%).

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ СТРАН ЕС

Следует отметить, что, по определению МВФ, в совокупную внешнюю задолженность страны

включаются долговые обязательства различных типов резидентов данной страны перед разными категориями нерезидентов. С учетом того, что корпоративные заемщики из разных стран (включая Россию) для организации внешних заимствований зачастую создают дочерние структуры в некоторых странах Евросоюза, пользуясь существующими там льготными условиями налогообложения и ведения бизнеса, большой объем совокупного внешнего долга той или иной страны ЕС и его быстрый рост могут быть связаны с доминированием корпоративных заемщиков в структуре общей внешней задолженности.

В связи с этим формальный национальный корпоративный внешний долг является, по сути, иностранным корпоративным внешним долгом, который не гарантирован правительством данной страны. Так, например, в III квартале 2020 г. в Великобритании, Ирландии, Нидерландах, Люксембурге и на Кипре от 89 до 96% совокупной внешней задолженности составлял корпоративный долг,

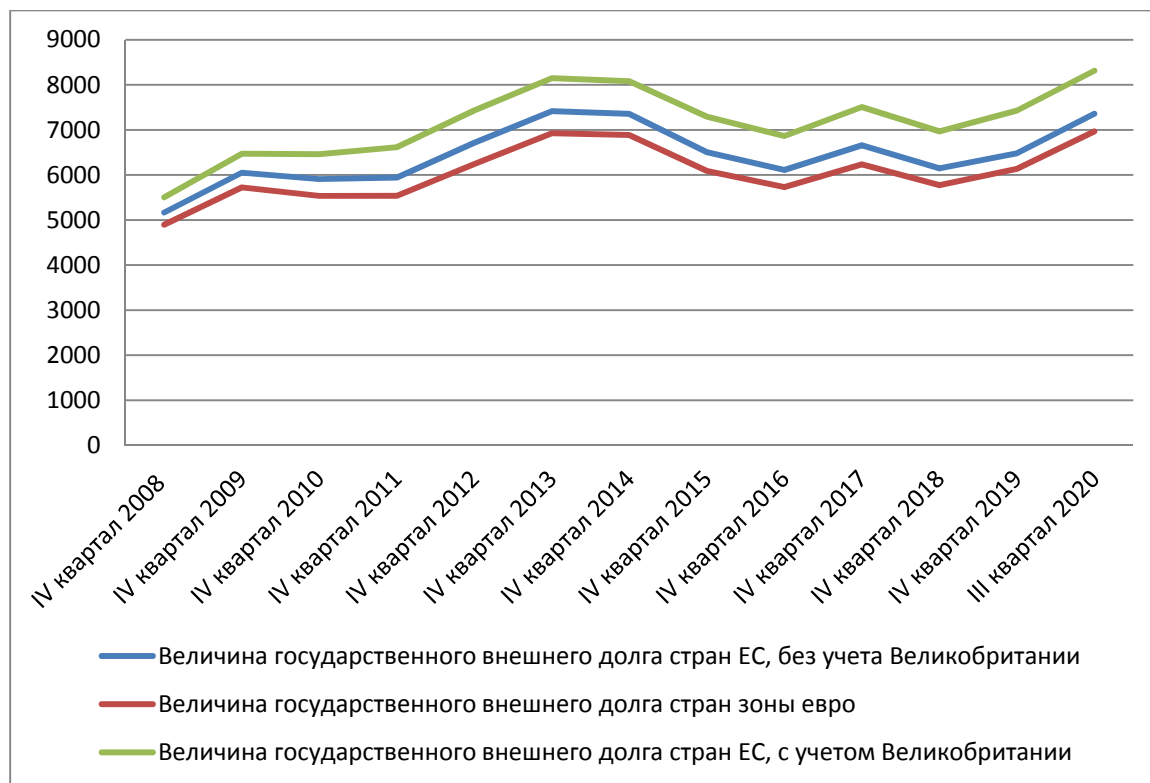


Рис. 2 / Fig. 2. Динамика изменения величины государственного внешнего долга стран ЕС и стран зоны евро, млрд долл. США / Changes of public external debt of the EU and Euro area, USD billion

Примечание: в данные за III квартал 2020 г. включены данные по государственному внешнему долгу Ирландии за II квартал 2020 г.

Источник / Source: составлено авторами на основе данных Всемирного банка / Compiled by the authors based on the database of the World Bank*.

* Сайт Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/source/>.

значительная часть которого приходилась на компании, зарегистрированные в указанных странах нерезидентами. В 2008–2020 гг. в рамках указанных выше стран произошло перераспределение определенной величины общей внешней задолженности: снизился удельный вес Великобритании и Нидерландов на фоне роста совокупной доли Люксембурга, Ирландии и Кипра. Это означает, что иностранные банки и компании в целях организации и осуществления внешних заимствований постепенно отдают предпочтение менее крупным европейским странам.

Можно попытаться определить примерную долю компаний-нерезидентов в общей величине внешней задолженности отмеченных выше стран, используя статистические данные Банка международных расчетов (БМР) по международным долговым ценным бумагам, которые служат основным долговым инструментом на международном финансовом рынке. С учетом разбивки эмитентов из пяти указанных стран ЕС по месту регистрации и по

национальной принадлежности³ и соответствующих различий в статистических данных по состоянию на IV квартал 2020 г. (в Великобритании величина международных долговых ценных бумаг, эмитированных зарегистрированными в стране банками и компаниями, превышает аналогичный показатель с учетом национальной принадлежности в 1,2 раза, в Нидерландах — в 1,7 раза, в Ирландии — в 2,6 раза, а в Люксембурге — в 3,2 раза) можно предположить, что доля нерезидентов в структуре совокупного внешнего долга Великобритании составляет примерно 47–49%, в Нидерландах — 57–59%, на Кипре — 66–68%, в Ирландии — 68–70%, а в Люксембурге — 72–74%.

Быстрый рост корпоративного внешнего долга в странах ЕС был также связан с тем, что европейские банки и компании активно привлекали дешевые финансовые ресурсы из развивающихся стран и стран с формирующимися рынками. Затем

³ Сайт БМР. URL: <http://stats.bis.org/statx>.

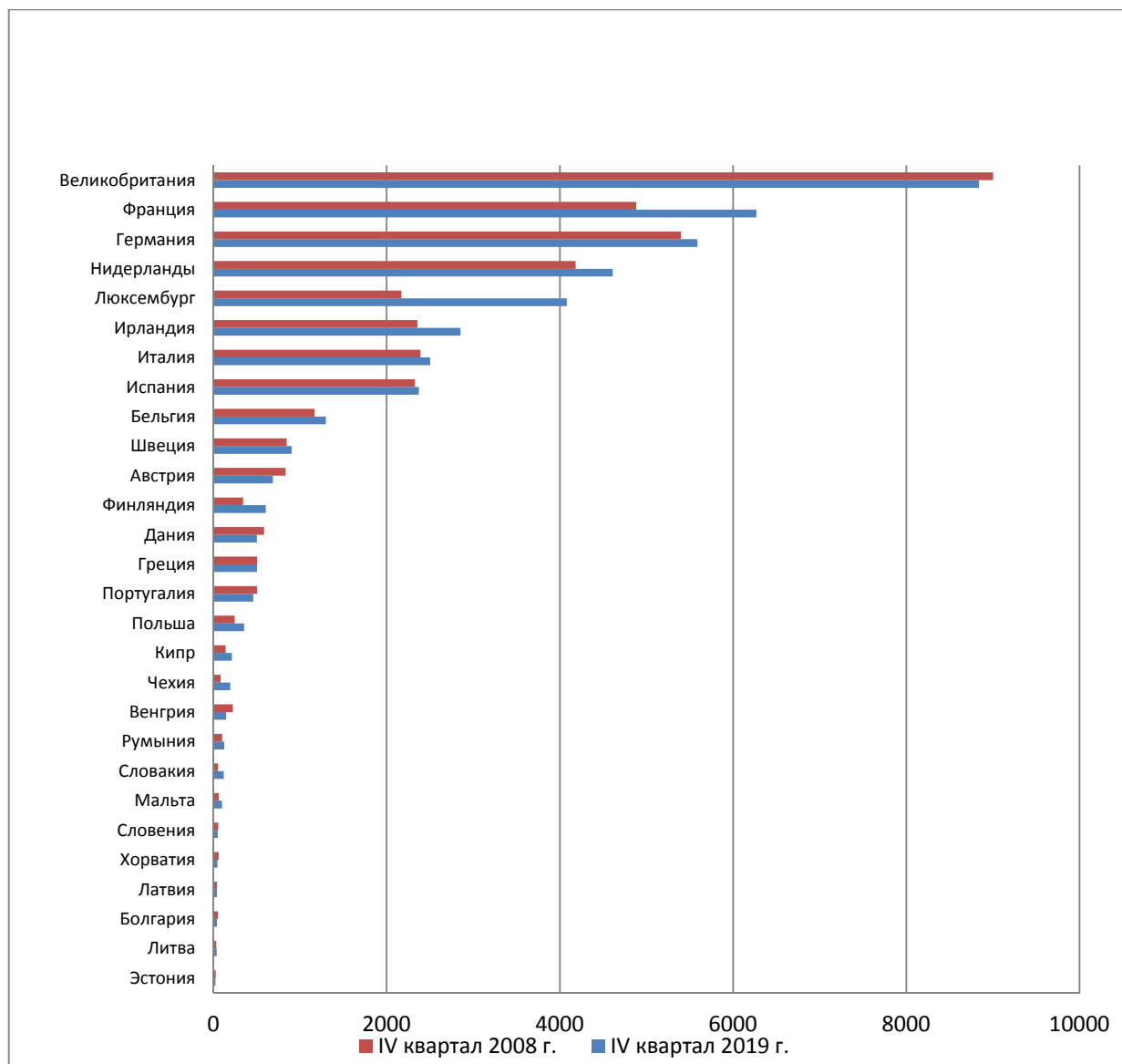


Рис. 3 / Fig. 3. Величина совокупного внешнего долга отдельных стран ЕС в IV квартале 2008 г. и в IV квартале 2019 г., млрд долл. США / Gross external debt of the EU countries in IV quarter of 2008 and IV quarter of 2019, USD billion

Источник / Source: составлено авторами на основе данных Всемирного банка / Compiled by the authors based on the database of the World Bank*.

* Сайт Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/source/quarterly-external-debt>.

полученные денежные средства инвестировались корпоративным сектором ЕС за пределами еврозоны, возвращаясь частично на рынки развивающихся стран и стран с формирующимися рынками [3].

Категория «валовой внешний долг» исключает встречные требования данной страны к своим должникам. С учетом этого ситуация существенным образом меняется (табл. 2).

Анализ табл. 2 показывает, что некоторые страны относятся к категории нетто-кредиторов. Среди

таких стран: Нидерланды, Германия, Ирландия, Дания, Люксембург и др. Другие страны, напротив, являются нетто-заемщиками. Среди них: Италия, Франция, Австрия, Испания, Финляндия, Швеция, Польша, Кипр, Греция и др. При этом количество нетто-кредиторов в два раза меньше количества нетто-заемщиков. Формально главным нетто-кредитором ЕС (по отношению объема чистого внешнего долга к ВВП) является Люксембург, а главным нетто-заемщиком — Кипр, однако по стоимости

главным нетто-кредитором ЕС является Германия, а Франция относится к числу главных нетто-заемщиков. В целом следует отметить, что введение евро привело к существенному ухудшению положения периферии (Греция, Италия), что поставило ЕС в хроническую зависимость от внешнего финансирования [4].

Данное деление различных стран на две категории присуще не только для стран ЕС, но и для других стран мира. Таким образом, одна группа стран зарабатывает на долгах, а другая вынуждена нести бремя связанных с ними расходов [5]. В итоге в рамках существующей глобальной финансовой архитектуры образовался серьезный дисбаланс, получивший название «дисбаланс внешнего финансирования» [6]. Данный дисбаланс, наряду с дисбалансом между накоплением и потреблением, а также дисбалансом национального регулирования операций на международном финансовом рынке, является серьезным фактором дестабилизации ситуации в мировой экономике и мировых финансах.

В целях определения степени внешнедолговой задолженности стран могут применяться разнообразные коэффициенты. Среди них наиболее универсальным является коэффициент «совокупный внешний долг/ВВП». По методике МВФ, если данный коэффициент находится в пределах 30%, то степень внешнедолговой задолженности страны является относительно умеренной. Если данный коэффициент находится в пределах 30–50%, значит, у страны средняя степень внешнедолговой задолженности. Высокая степень внешнедолгового риска наступает в том случае, если значение указанного коэффициента превышает 50%. Значения коэффициента «совокупный внешний долг/ВВП» в странах ЕС в IV квартале 2019 г. отражены в табл. 3.

Анализ табл. 3 показывает, что почти во всех странах ЕС значения коэффициента «внешний долг/ВВП» превышают 50%. Исключение составляет Румыния, которая, хотя пока еще характеризуется средней степенью внешнедолгового риска, но уже вплотную приблизилась к критической отметке в 50%. Если не брать в расчет страны ЕС, где велика доля зарегистрированных нерезидентами банков и компаний, в остальных странах ЕС пороговые значения МВФ превышены в 1,5–4,5 раза. Особенно тревожная ситуация сложилась в Бельгии, Греции, Финляндии, Франции и Португалии, где объем совокупного внешнего долга в 2 и более раза превышает величину ВВП. Причем в отмеченных странах по-

Таблица 2 / Table 2

**Соотношение величины чистого внешнего долга и ВВП в странах ЕС в III квартале 2020 г., % /
Net external debt to GDP in the EU countries in the III quarter of 2020, %**

Страна	Чистый внешний долг/ВВП
<i>Люксембург</i>	-2 568,8*
<i>Ирландия</i>	-377,6
<i>Мальта</i>	-168,6
<i>Эстония</i>	-26,1
<i>Болгария</i>	-26,0
<i>Нидерланды</i>	-21,0
<i>Чехия</i>	-19,1
<i>Венгрия</i>	-17,0
<i>Германия</i>	-13,3
<i>Дания</i>	-12,2
Словения	0,4
Литва	3,0
Хорватия	16,0
Бельгия	16,1
Латвия	16,4
Польша	18,0
Австрия	18,4
Румыния	20,4
Швеция	30,5
Словакия	31,4
Франция	49,4
Италия	57,2
Финляндия	57,8 (II квартал 2020 г.)
Испания	83,5
Португалия	88,1
Греция	156,8
Кипр	347,0

* – курсивом выделены страны, являющиеся нетто-кредиторами.

Источник / Source: составлено авторами на основе данных Eurostat / Compiled by the authors based on the database of the Eurostat**.

** Сайт Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/>.

роговое значение МВФ превышено даже на уровне государственного внешнего долга (табл. 4).

В IV квартале 2019 г. коэффициент «суверенный внешний долг/ВВП» в ЕС составил в среднем 38,1% (а без учета Греции — 33,6%), а в странах еврозоны — 47,6% (а без учета Греции — 41,3%). Если ориентироваться на средний уровень, то только по размеру государственной внешней задолженности (без учета корпоративного внешнего долга) страны ЕС уже имеют средний уровень внешнедолговой нагрузки.

В целях определения степени внешнедолговой задолженности стран достаточно часто применяется также коэффициент «величина совокупного внешнего долга/объем международных резервов». На рис. 4 показана степень покрытия международными резервами совокупного и государственного внешнего долга в странах ЕС в IV квартале 2019 г.

Анализ рис. 4 показывает, что покрытие суверенной внешней задолженности в странах ЕС величиной международных резервов существенно дифференцировано (от 0,025% в Люксембурге до 77,3% в Чехии по совокупному внешнему долгу и от 2,5% в Греции до 457,7% в Болгарии по государственному внешнему долгу). В среднем в странах ЕС в IV квартале 2019 г. величина официальных международных резервов лишь на 3,6% покрывала объем совокупного внешнего долга и на 20,5% — государственный внешний долг. Для сравнения: в странах еврозоны аналогичные показатели составили 2,6 и 13,6%.

По совокупному внешнему долгу максимальный уровень покрытия был отмечен в Чехии и Болгарии, минимальный — в Ирландии и Люксембурге. В наиболее экономически развитых странах ЕС уровень покрытия составил 7,0% в Италии, 4,0% в Германии, 3,2% в Испании, 3,0% во Франции, 2,0% в Великобритании.

По государственному внешнему долгу максимальный уровень покрытия был отмечен в Чехии (превышение в 4,9 раза) и в Болгарии (превышение в 4,5 раза), минимальный — в Греции (2,5%) и Ирландии (3,4%). В наиболее экономически развитых странах ЕС уровень покрытия государственного внешнего долга составил 18,6% — в Великобритании, 18,4% — в Италии и в Германии, 12,2% — во Франции, 10,1% — в Испании. Следует отметить, что на долю государственного внешнего долга в странах ЕС в IV квартале 2019 г. приходилось в среднем 17,4%, а в странах еврозоны — 19,1% от совокупного внешнего долга, однако дисперсия удельного веса

Таблица 3 / Table 3

Соотношение совокупного внешнего долга и ВВП в странах ЕС в IV квартале 2019 г., % / Gross external debt to GDP in the EU countries in the IV quarter of 2019, %

Страна	Совокупный внешний долг/ВВП
Люксембург	5653,0
Кипр	938,9
Ирландия	733,7
Мальта	703,2
Нидерланды	460,4
Великобритания	310,4
Бельгия	249,0
Греция	237,3
Финляндия	237,0
Франция	230,3
Португалия	193,7
Испания	169,8
Швеция	167,5
Австрия	153,3
Германия	145,3
Дания	142,2
Италия	125,1
Латвия	116,5
Словакия	112,3
Словения	92,1
Венгрия	88,9
Чехия	78,6
Хорватия	76,0
Эстония	73,9
Литва	68,2
Польша	59,1
Болгария	57,6
Румыния	47,5

Источник / Source: составлено авторами на основе данных Всемирного банка / Compiled by the authors based on the database of the World Bank*.

* Сайт Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org>.



внешнего госдолга в структуре общей внешней задолженности стран ЕС была весьма значительной — от 0,18% — в Люксембурге до 66,6% — в Греции.

ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В СТРАНАХ ЕС

С учетом внутреннего государственного долга в IV квартале 2019 г. средний уровень государственной задолженности в ЕС (включая Великобританию) составил 79,2% от ВВП (без учета Великобритании — 77,6%), а в еврозоне — 84,0%⁴. По состоянию на III квартал 2020 г. средний уровень государственной задолженности в ЕС возрос до 89,8%, а в еврозоне — до 97,3%. Хотя на практике пока еще не существует единого индикатора для определения оптимального объема суверенного долга [7], указанные значения заметно выше максимально допустимого уровня госдолга в размере 60% от ВВП, зафиксированного в Маастрихтском договоре.

Быстрый рост суверенных долгов многих развитых стран мира (включая страны ЕС) актуализирует вопрос о допустимом уровне государственного долга [8]. По мнению Н. Рубини, ограничительный и практичный критерий платежеспособности страны заключается в том, что соотношение между объемом долга и величиной ВВП (или соотношение между объемом долга и другими источниками его погашения, например экспортной выручкой или доходами госбюджета) не должно постоянно возрастать [9].

В *табл. 5* отражена динамика изменения соотношения совокупной величины госдолга и ВВП в отдельных странах ЕС в период с IV квартала 2019 г. по III квартал 2020 г.

Анализ данных *табл. 5* показывает, что в течение 2020 г. доля государственного долга по отношению к ВВП увеличилась во всех без исключения странах ЕС. По-видимому, основной причиной стремительного роста уровня государственной задолженности в странах ЕС стал экономический кризис, вызванный коронавирусом. Заимствования росли на фоне снижения ВВП, что и привело к такому результату.

По состоянию на III квартал 2020 г. максимально допустимый уровень госдолга превышен в 15 странах ЕС из 27. Наиболее тяжелая ситуация наблюдается в семи странах (Греция, Италия, Португалия, Кипр, Франция, Испания и Бельгия), где объем совокупного госдолга превышает установленный

Таблица 4 / Table 4

Соотношение государственного внешнего долга и ВВП в странах ЕС в IV квартале 2019 г., % / Public external debt to GDP in the EU countries in the IV quarter of 2019, %

Страна	Государственный внешний долг/ВВП
Греция	160,0
Кипр	78,8
Португалия	68,0
Бельгия	65,0
Франция	56,9
Финляндия	56,3
Австрия	55,7
Испания	53,1
Италия	47,3
Словения	45,2
Ирландия	42,5
Великобритания	33,6
Литва	33,5
Германия	31,5
Латвия	31,4
Словакия	30,9
Венгрия	25,3
Хорватия	24,0
Нидерланды	22,8
Польша	19,4
Румыния	17,8
Чехия	12,3
Швеция	11,0
Люксембург	10,7
Дания	10,0
Болгария	9,0
Эстония	7,5
Мальта	7,3

Источник / Source: составлено авторами на основе данных Всемирного банка / Compiled by the authors based on the database of the World Bank.

⁴ Сайт Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser>.

* Сайт Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org>.

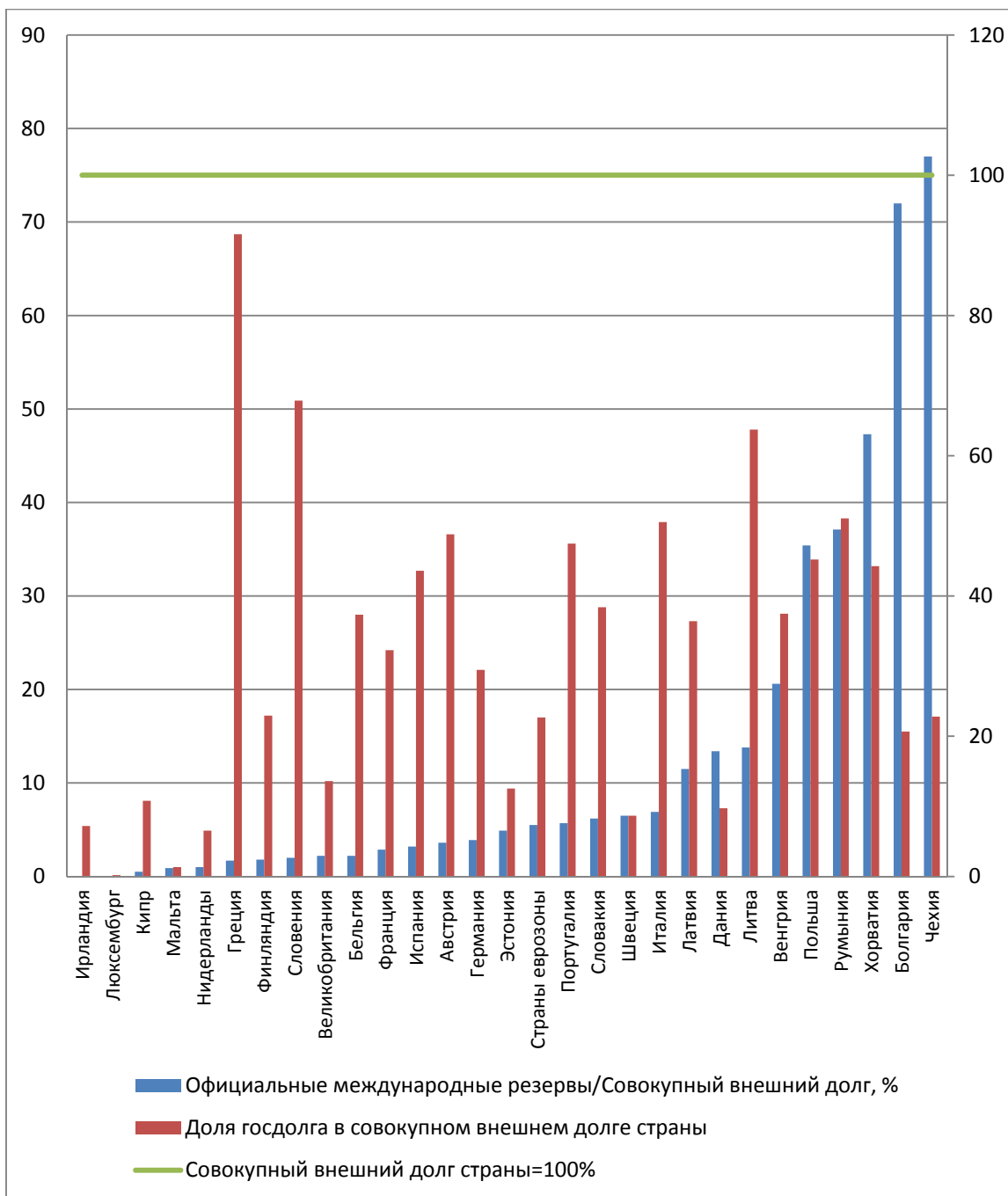


Рис. 4 / Fig. 4. Степень покрытия международными резервами совокупного и государственного внешнего долга в странах ЕС в IV квартале 2019 г. / International reserves coverage of gross and public external debt in the EU countries in the IV quarter of 2019

Источник / Source: составлено авторами на основе данных Всемирного банка и МВФ / compiled by the authors based on the databases of the World Bank and IMF*.

* Сайт Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/embed-int/>; Сайт МВФ. URL: <http://data.imf.org/regular.aspx>.

лимит в 1,9–3,3 раза. По нашим расчетам, в структуре совокупного госдолга стран ЕС на долю Греции, Италии, Португалии, Кипра, Франции, Испании и Бельгии в IV квартале 2019 г. приходилось в об-

щей сложности 54,0% — с учетом Великобритании и 65,0% — без учета Великобритании⁵. В течение

⁵ Сайт Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser>.

2020 г. эта доля практически не изменилась (64,1% в III квартале 2020 г.).

Однако если доля Бельгии, Греции, Португалии и Кипра в совокупности составляет всего 9,3%, то удельный вес Италии (21,1%), Франции (21,8%) и Испании (10,7%) в совокупном объеме госдолга стран ЕС представляет собой серьезную угрозу для финансово-экономической стабильности в еврозоне и в ЕС в целом.

Для анализа структуры госдолга в странах ЕС важное значение имеет удельный вес внешних и внутренних заимствований. На рис. 5 показаны доли внутренней и внешней задолженности в общем объеме госдолга в отдельных странах ЕС.

Как видно из рис. 5, общая картина достаточно неоднородна, и крайне сложно выделить определенные закономерности формирования структуры госдолга отдельных стран ЕС. В 14 странах ЕС в структуре госдолга доминирует внешний долг, на который приходится свыше 50%. Безусловным лидером является Греция — 80,5%. Весьма значительна доля внешнего долга в структуре госдолга Литвы, Кипра и Австрии (на него приходится свыше 70% совокупного госдолга). От 61 до 69% госдолга приходится на внешний долг в Финляндии, Ирландии, Бельгии, Эстонии, Латвии и Словении. В Германии внешний долг составляет почти 55% госдолга, в Португалии — 53,2%, в Словакии — 52,8%, во Франции — 51,8%. В Испании и Люксембурге соотношение между внешним и внутренним госдолгом примерно равное.

По доминированию внутреннего долга в структуре госдолга безусловным лидером является Мальта — 87,3%, за которой следует Швеция (82,2%). В Хорватии и Польше на долю внутренних заимствований приходится почти $\frac{3}{4}$ госдолга. В Чехии, Дании и Италии внутренний госдолг колеблется в интервале 67–68%, в Нидерландах, Болгарии, Венгрии и Италии внутренний долг составляет 58,2–63,4%, в Румынии на внутренний долг приходится около 55%.

В целом, по нашим расчетам, соотношение внутренней и внешней задолженности в общем объеме госдолга стран ЕС в IV квартале 2019 г. составило в среднем 53,2/46,8 (с учетом Великобритании) и 51,3/48,7 (без учета Великобритании)⁶. В III квартале 2020 г. это соотношение незначительно изменилось в пользу внутреннего долга — 51,8/48,2 (без учета Великобритании).

Таблица 5 / Table 5

Соотношение совокупной величины госдолга и ВВП в странах ЕС в IV квартале 2019 г. и III квартале 2020 г., % / Gross public debt to GDP in the EU countries in the IV quarter of 2019 and in the III quarter of 2020, %

Страна	Совокупный госдолг / ВВП, IV кв. 2019 г.	Совокупный госдолг / ВВП, III кв. 2020 г.
Греция	180,5	199,9
Италия	134,7	154,2
Португалия	117,2	130,8
Кипр	94,0	119,5
Франция	98,1	116,5
Испания	95,5	114,1
Бельгия	98,1	113,2
Великобритания	85,3	—
Хорватия	72,7	86,4
Австрия	70,5	79,1
Словения	65,6	78,5
Венгрия	65,5	74,3
Германия	59,6	70,0
Финляндия	59,3	66,9
Ирландия	57,4	62,0
Словакия	48,5	60,8
Польша	45,7	56,7
Нидерланды	48,7	55,2
Мальта	42,4	53,7
Литва	35,9	45,9
Латвия	36,9	44,6
Румыния	35,3	43,1
Дания	33,3	42,4
Швеция	35,1	38,4
Чехия	30,2	38,4
Люксембург	22,0	26,1
Болгария	20,2	25,3
Эстония	8,4	18,5

Источник / Source: составлено авторами по данным Eurostat / compiled by the authors based on the database of Eurostat*.

⁶ Сайт Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser>.

* Сайт Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser>.

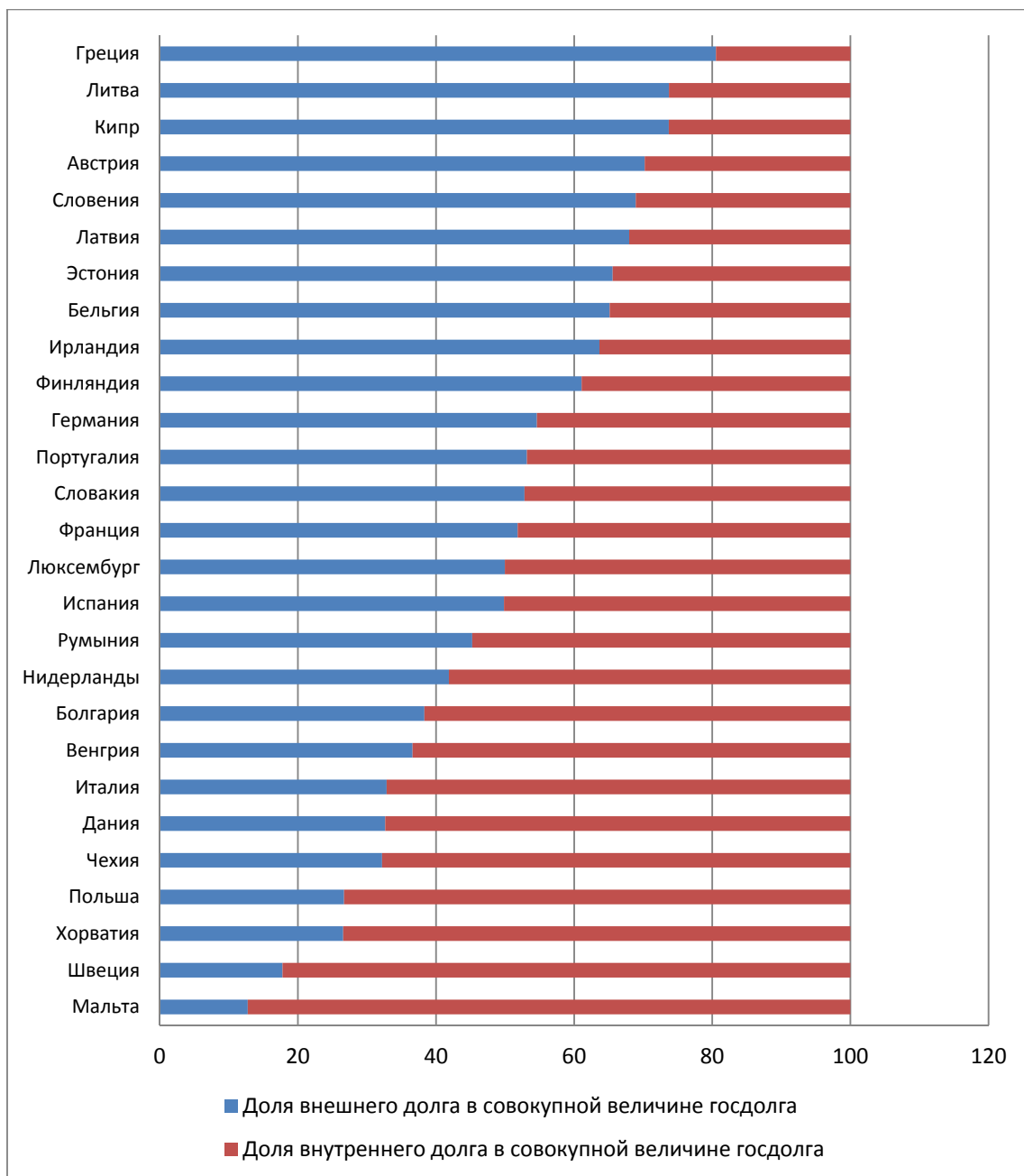


Рис. 5 / Fig. 5. Соотношение внешнего и внутреннего долга в совокупной величине госдолга в отдельных странах ЕС в III квартале 2020 г., % / The ratio of external and internal debt in the total amount of public debt in individual EU countries in the III quarter of 2020, %

Источник / Source: рассчитано и составлено авторами на основе данных Всемирного банка / Calculated and compiled by the authors based on the database of the World Bank*.

* Сайт Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/embed-int/>

Эти данные свидетельствуют о достаточно высокой степени зависимости экономики ЕС от международного долгового финансирования, на долю которого в среднем приходится чуть менее половины всех государственных заимствований. Кроме того, следует отметить, что значительную

часть международных кредиторов стран ЕС составляют кредиторы из стран, являющихся членами ЕС. Например, по данным Всемирного банка, в III квартале 2020 г. на взаимные заимствования внутри еврозоны приходилось 52,2% объема внешней задолженности стран зоны евро. На основе

этого можно сделать вывод о том, что в основе внешнедолгового финансирования ЕС лежит перераспределение денежных средств между странами, являющимися членами ЕС.

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ СУВЕРЕННОГО ВНЕШНЕГО ДОЛГА СТРАН ЕС

Проведенный авторами анализ статистических данных Всемирного банка показал, что в структуре государственного внешнего долга стран ЕС доминируют долгосрочные долговые обязательства. В III квартале 2020 г. на них в среднем приходилось около 94%. У таких стран, как Болгария, Люксембург, Польша, Хорватия и Кипр, государственные долгосрочные долговые обязательства составили 99,9–100,0%. Исключением является Мальта, где государственные долгосрочные долговые обязательства составляли 72,2%. Наличие большого объема государственной краткосрочной внешней задолженности предполагает формирование соответствующих международных резервов для погашения и обслуживания внешней задолженности в течение ближайших месяцев. Наряду с этим страна-должник зависит от текущей конъюнктуры на международном финансовом рынке с целью рефинансирования внешнего долга, которая в случае кризиса может быть крайне негативной.

Долгосрочный долг стран ЕС сформирован преимущественно за счет долговых ценных бумаг. В 12 странах их доля варьируется от 90 до 100%, в 8 странах — от 80 до 90%, в 3 странах — от 65 до 75%. В Португалии, Болгарии и на Кипре на них приходится около 60%, а исключением являются Эстония (33,5%) и особенно Греция (7,5%), где в структуре суверенной внешней задолженности основная часть приходится на различные виды кредитов.

Увеличение внешней задолженности может происходить не только за счет операций на международном финансовом рынке. Допуск нерезидентов на локальные финансовые рынки в результате либерализации процесса регулирования внутренних финансовых операций позволил различным национальным финансовым и нефинансовым институтам увеличивать свой внешний долг за счет продажи внутренних долговых ценных бумаг без использования инструментов международного долгового рынка.

В рамках ЕС соотношение двух факторов формирования внешней задолженности существенно

дифференцировано. Поскольку совокупный внешний долг страны формируется с участием корпоративных резидентов, которые могут представлять интересы иностранных банков и компаний, корректное определение влияния двух факторов на объем реального национального внешнего долга представляется затруднительным. С учетом данного обстоятельства авторами был проведен соответствующий анализ в сегменте суверенного внешнего долга.

Анализ удельного веса государственных международных долговых ценных бумаг (данные по ним регулярно готовит Банк международных расчетов)⁷ в структуре общего объема приобретенных нерезидентами государственных долговых ценных бумаг позволил определить те страны ЕС, в которых в III квартале 2020 г. суверенный внешний долг практически полностью был сформирован за счет трансграничного фактора. К таким странам относятся Болгария, Латвия, Литва, Хорватия, Румыния, Кипр, т.е. в первую очередь это развивающиеся страны Восточной Европы и одна развитая страна из категории малых стран ЕС.

Для наиболее крупных и развитых стран ЕС более характерно формирование суверенного внешнего долга за счет внутриграничного фактора, когда долговые ценные бумаги приобретаются нерезидентами на национальных внутренних финансовых рынках. В этой группе стран в III квартале 2020 г. доля государственных международных долговых ценных бумаг в совокупном объеме приобретенных нерезидентами государственных долговых ценных бумаг колеблется от 0,8% во Франции до 11,8% в Италии. Исключение составляет Швеция, где аналогичный показатель достигает 86%.

ВЫВОДЫ

1. В посткризисный период проблему внешнего долга стран ЕС решить так и не удалось. Более того, по словам министра финансов Эстонии М. Хельме, еще до коронакризиса европейские страны оказались в значительно более сложной ситуации, чем во время кризиса 2008 г. Как у мировой, так и европейской экономики долговая нагрузка выше, чем десять лет назад⁸. Несмотря на снижение в посткризисный период доли общей внешней задолженности стран ЕС в структуре мирового внешнего долга, они

⁷ Сайт BNP. URL: <https://stats.bis.org/statx>.

⁸ Сайт «Интерфакс». URL: <https://www.interfax.ru/business/>.

по-прежнему имеют большую величину внешней задолженности, которая продолжает стабильно расти. Семь стран ЕС входят в число стран — лидеров по размеру общей внешней задолженности, а с точки зрения объема суверенного внешнего долга в числе первых десяти мировых стран-лидеров находятся шесть стран ЕС (Франция, Германия, Италия, Испания, Бельгия и Греция). По мнению ряда экспертов, ключевой проблемой финансирования стран Евросоюза остается отсутствие единого европейского фискального органа, способного обеспечить хозяйствующих субъектов ЕС необходимым объемом финансовых ресурсов [10].

2. Экономический кризис 2020 г., связанный с пандемией коронавируса, усугубил проблему внешней задолженности стран ЕС: по данным Всемирного банка, за период с IV квартала 2019 г. по III квартал 2020 г. общемировой объем внешнего долга возрос на 5,7%, в то время как объем внешней задолженности стран ЕС увеличился на 16,3% (стран еврозоны — на 7,9%). Аналогичная ситуация сложилась и с внешним государственным долгом: если общемировой показатель увеличился на 6,16%, то внешний государственный долг стран ЕС возрос на 13,53% (стран еврозоны — на 13,59%).

3. Для совокупного и суверенного внешнего долга стран ЕС характерен высокий уровень его концентрации. На восемь стран приходится почти 84% общего объема внешней задолженности стран ЕС, а почти 83% величины государственной внешней задолженности формируют всего семь стран ЕС.

4. Заметный дисбаланс отличает также структуру чистого внешнего долга стран ЕС. С учетом встречных долговых обязательств одна группа стран выступает в роли чистых кредиторов, а другая — в роли чистых заемщиков. При этом количество нетто-кредиторов в два раза меньше числа нетто-заемщиков.

5. По показателю «внешний долг / ВВП» почти все страны ЕС относятся к категории стран,

имеющих очень высокую внешнедолговую нагрузку. Особенно сложная ситуация наблюдается в Бельгии, Греции, Франции, Финляндии и Португалии, где объем совокупного внешнего долга в два и более раза превышает величину ВВП. Если же ориентироваться только на средне-статистический уровень суверенного внешнего долга, то страны ЕС уже относятся к категории стран, имеющих среднюю внешнедолговую нагрузку. Тяжелое бремя внешней задолженности вынуждает государства-должники постоянно рефинансировать свои долговые обязательства, что существенно повышает степень риска, связанного с неблагоприятными условиями внешнего финансирования в целях обслуживания внешнего долга страны. В тех странах, где размер внешней задолженности составляет более 100% годового ВВП, существует очень высокий риск нерегулярного погашения и обслуживания внешнего долга, если будет прекращено внешнее рефинансирование (например, со стороны ЕЦБ).

6. С учетом величины внутреннего государственного долга в пятнадцати странах ЕС из двадцати семи превышен максимально допустимый уровень совокупного госдолга. Наиболее тяжелая ситуация наблюдается в семи странах (Греция, Италия, Португалия, Кипр, Франция, Испания и Бельгия), где объем совокупного госдолга превышает установленный лимит в 1,9–3,3 раза. На наш взгляд, быстрый рост госдолга во многих европейских странах представляет собой серьезную угрозу для финансово-экономической стабильности в еврозоне и в ЕС в целом.

7. Результаты анализа двухфакторного формирования внешней задолженности в общем объеме госдолга стран ЕС свидетельствуют о достаточно высокой степени зависимости экономики ЕС от международного долгового финансирования. В некоторых странах ЕС суверенный внешний долг практически полностью был сформирован за счет трансграничного фактора.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Graeber D. Debt: the first 5 000 years. Melville House Publishing; 2011. 542 p.
2. Балюк И.А. Современный международный долговой рынок: теория и практика функционирования. М.: КНОРУС; 2020. 348 с.
Balyuk I.A. Modern international debt market: theory and practice. Moscow: KNORUS; 2020. 348 p. (In Russ.).
3. Бажан А.И. Нестандартная монетарная политика Европейского центрального банка. *Современная Европа*. 2019;(4):37–48.
Bazhan A.I. Non-standard monetary policy of the European Central Bank. *Sovremennaya Evropa*. 2019;(4):37–48. (In Russ.).

4. Звонова Е. А., Кузнецов А. В., Пищик В. Я., Сильвестров С. Н. Особенности и перспективы построения двухконтурной валютно-финансовой системы на национальном и региональном уровне. *Мир новой экономики*. 2020;(1):26–33.
Zvonova E. A., Kuznetsov A. V., Pishchik V. Ya., Silvestrov S. N. Features and prospects of building a two-contour monetary and financial system at the national and regional level. *Mir novoi ekonomiki = World of new economy*. 2020;(1):26–33. (In Russ.).
5. Steinbach A. The Mutualisation of Sovereign Debt: Comparing the American Past and the European Present. Preprints of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods, Bonn. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/jcms.12246>.
6. Звонова Е. А., Ершов М. В., Кузнецов А. В. и др. Реформирование мировой финансовой архитектуры и российский финансовый рынок. М.: РУСАЙНС; 2016. 430 с.
Zvonova E. A., Ershov M. V., Kuznetsov A. V. et al. Reforming of global financial architecture and Russian financial market. Moscow: RUSAINS; 2016. 430 p. (In Russ.).
7. Bloch D., Fall F. Government debt indicators: understanding the data. *OECD Economics Department Working Papers*. 2015. No. 1228. 35 p.
8. Dembiermont C., Scatigna M., Szemere R. et al. A new database on general government debt. *BIS Quarterly Review*. 2015. September. URL: https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1509g.pdf.
9. Roubini N. Debt Sustainability: How to Assess Whether a Country is Insolvent. Stern School of Business, New York University. 2001. December 20. URL: <http://people.stern.nyu.edu/nroubini/papers/debtsustainability.pdf>.
10. Пищик В. Я., Кузнецов А. В., Алексеев П. В. Европейский экономический и валютный союз: 20 лет спустя. *Мировая экономика и международные отношения*. 2019;63(9):76–85.
Pishchik V. Ya., Kuznetsov A. V., Alekseev P. V. European economic and monetary union: 20 years later. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodniye otnosheniya = World economy and international relations*. 2019;63(9):76–85. (In Russ.).

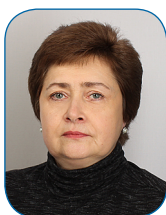
ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Игорь Алексеевич Балюк — доктор экономических наук, доцент Департамента мировых финансов Финансового университета, Москва, Россия

Igor A. Balyuk — Dr Sci. (Econ.), Associate Professor of the Department of World Finance, Financial University, Moscow, Russia

balyuk@bk.ru



Марина Альбертовна Балюк — кандидат экономических наук, независимый эксперт, Москва, Россия

Marina A. Balyuk — Cand. Sci. (Econ.), Independent expert, Moscow, Russia

baljuk@bk.ru

Статья поступила 27.02.2021; после рецензирования 09.03.2021; принята к публикации 15.03.2021.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 27.02.2021; revised on 09.03.2021 and accepted for publication on 15.03.2021.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-62-74
УДК 336.76,336.63(045)
JEL G20, G23

Отрасль эндаументов в мировых финансах: базовые тенденции 1990–2020 годов (на примере сферы образования США)

К.Б. Бахтараева
ИМЭМО РАН, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0001-9255-7313>

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные тенденции в развитии рынка эндаумент-фондов как институциональных инвесторов в 1990–2020 гг. на примере сферы образования США, а также дана оценка мировой региональной и отраслевой структуры эндаументов. Хотя вопросам инвестиционного поведения эндаументов в академической литературе посвящено большое количество работ, анализ длинных трендов проводился гораздо реже. В работе используются методы системного и сравнительного анализа, статистические методы. В статье показан интенсивный рост рынка эндаументов в 1990–2000 гг. и последующее повышение его «зрелости». Особое внимание уделено выявлению и изучению изменений в структуре и уровне концентрации рынка эндаументов, в частности переходу от модели рынка со множеством разновеликих фондов к модели доминирования крупных фондов, сосредоточивших основные активы рынка. Отражены изменения в поведении эндаументов как институциональных инвесторов, в том числе влияние величины эндаумента на структуру активов инвестиционного портфеля и его доходность. Выявлены тенденции повышения роли эндаументов государственных образовательных институтов, а также усиления регулятивной нагрузки на эндаументы, спрогнозированы ключевые тренды развития эндаументов в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: эндаумент-фонд; эндаумент; инвестиционный портфель; структура активов; доходность; норма расходования; регулирование эндаументов

Для цитирования: Бахтараева К.Б. Отрасль эндаументов в мировых финансах: базовые тенденции 1990–2020 годов (на примере сферы образования США). *Мир новой экономики*. 2021;15(2):62–74. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-62-74

ORIGINAL PAPER

The Role of Endowments in Financial Markets: Key Trends in 1990–2020 in the USA (on the example of the US education sector)

K.B. Bakhtaraeva
IMEMO RAS, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0001-9255-7313>

ABSTRACT

This article describes the key trends in the development of endowments as institutional investors using the example of US educational endowments in 1990–2020. The paper also gives an overview of the world structure of endowment assets by regions and sectors. Although much research has been done on investment behaviour and return of endowments, there are not so many works analysing the long-term trends in the development of endowments. The study uses methods of systemic and comparative analysis and statistical methods. The article demonstrates an intensive growth of endowment assets during 1990–2000 and the following maturing market. Special attention is given to identifying and analysing changes in the structure and concentration levels of the endowment's market. The

© Бахтараева К.Б., 2021



author suggests that the earlier model of many different-sized funds has changed to the model where significant funds dominate and concentrate most assets. The paper also explains the changes in the investment behaviour of endowments, including how the size of endowment influences the asset structure of funds' investment portfolios and return. The paper shows the growing role of state universities endowments, an increase in the regulatory burden. Also, it presents some forecast of key trends in the development of endowments in the long run.

Keywords: endowment fund; endowment; investment portfolio; asset structure; return; spending rate; regulation of endowments

For citation: Bakhtaraeva K.B. The role of endowments in financial markets: Key trends in 1990–2020 in the USA (on the example of the US education sector). *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(2):62-74. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-62-74

ВВЕДЕНИЕ

Эндаументы (эндаумент-фонды)¹ — достаточно крупные институциональные инвесторы на рынке ценных бумаг, активы которых составляют около 1,4 трлн долл. США или 1,5% глобальных активов под управлением². Характерна высокая региональная концентрация эндаументов — в 2018 г. на США приходилось почти 60% активов мировых эндаументов, на Европу — 37% [1]. Среди 100 крупнейших мировых эндаументов (их активы — 870 млрд долл. США) доля фондов США составляет 91%, эндаументов Саудовской Аравии — 3%, Европы — 3%, Канады — 2% и Гонконга — 1%³. По отраслевой структуре на рынке эндаументов доминируют университеты (76% активов фондов из топ-100) и религиозные организации (18%), затем следуют благотворительные и иные организации социальной сферы — 6%⁴.

ОБЪЕМ РЫНКА, ЕГО ДИНАМИКА В США

Эндаументы колледжей и университетов, составляя всего 6% от численности всех некоммерческих организаций в США, являются среди них самым

крупным институциональным инвестором [2]. В 2015 г. на колледжи и университеты США приходилось более 50% активов эндаументов некоммерческой сферы; следующие крупные категории эндаументов — фонды школ, сферы культуры и искусства, здравоохранения, общественной и социальной деятельности [3].

За период 1990–2019 гг. активы эндаументов университетов и колледжей в США выросли более чем десятикратно до 643 млрд долл., количество фондов⁵ — двукратно (табл. 1, см. рисунок). Наименее быстро эндаументы росли в 1990–2000 гг. (в среднем 15% в год), в том числе за счет высокой доходности инвестирования (табл. 2).

СТРУКТУРА И КОНЦЕНТРАЦИЯ РЫНКА

На рынке эндаументов в 1990–2018 гг. сохраняется высокая концентрация. В 2018 г. в 70% колледжей и университетов США были созданы эндаументы, при этом на 30% таких институтов (входящих в отчет NACUBO) приходилось 95% активов всех эндаументов в США (в 1991 г. соотношение было схожее — в 60% институтов созданы эндаументы, на 20% фондов — 88% активов)⁶. В свою очередь, среди них концентрация активов

¹ Фонды денежных средств, формируемые некоммерческими организациями за счет пожертвований и направляющие доходы от их инвестирования на благотворительные цели. Получатели средств — университеты, школы, больницы, музеи, театры, библиотеки и др. Эндаументы, как правило, пользуются налоговыми льготами (для доноров и получателей средств, а также в части инвестиционного дохода).

² Данные по глобальным активам под управлением на 2017 г. Value of Assets under Management Worldwide in Selected Years from 2002 to 2017. Statista 2019.

³ Top 100 Largest Endowment Rankings by Total Assets. SWFI. URL: <https://www.swfinstitute.org/fund-rankings/endowment>.

⁴ Список топ-100 включает 5 религиозных эндаументов, являющихся одними из крупнейших в мире эндаументов [например, по оценкам, у мормонской церкви в США (The Church of Jesus Christ of Latter-day Saints) фонд составляет 124 млрд долл., у Англиканской церкви — 8,3 млрд фунтов и др.].

⁵ Рассматривается показатель количества университетов и колледжей, участвующих в исследовании NACUBO Endowment Study, так как у образовательного учреждения может быть несколько эндаументов (фондов денежных средств).

⁶ Учитываются: 1) общее количество колледжей и университетов в США (некоммерческих) по данным NCES — 3216 в 1991 г. и 3781 в 2018 г. (Educational Institutions. NCES. URL: https://nces.ed.gov/programs/digest/d19/tables/dt19_105.50.asp); 2) общее количество колледжей и университетов с эндаументами по данным NCES в 1991 и 2018 гг. — 1956 и 2695, активы их эндаументов (данные IPEDS, Finance (Fiscal year 2018). URL: <https://nces.ed.gov/ipeds/datacenter/DataFiles.aspx?goToReportId=7>); 3) данные NACUBO — 367 и 802 колледжа и университета (NACUBO Endowment Study 2018).

Таблица 1 / Table 1

**Активы и количество эндаумент-фондов колледжей и университетов в США, 1990–2019 гг. /
Assets and number of colleges and university endowments in the USA, 1990–2019**

Показатель / Год	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2018	2019
Активы эндаументов, млрд долл. США	60,1	102,5	241	298,9	346	529	616	643
Количество эндаументов, шт.	367	460	568	753	850	812	802	774

Источник / Source: составлено автором по данным*: URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables> / compiled by the author based on URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables>.

* Здесь и далее в ссылках на отчеты NACUBO Endowment Study необходимо учитывать, что для 1992–2008 гг. отчеты NACUBO включали данные не только по США, но и по эндаумент-фондам университетов Канады. Вместе с тем в этот период доля фондов Канады была незначительна – с 1992 по 2008 г. доля их активов выросла с 0,4 до 1,2% активов всех эндаументов США и Канады, а количество канадских фондов – с 2 до 6.

Таблица 2 / Table 2

**Показатели деятельности эндаумент-фондов в США, 1990–2019 гг. /
Some indicators of endowments development in the USA, 1990–2019**

Показатель / Год	1990–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010	2011–2015	2016–2019
Средние темпы прироста активов, %	11,1	18,7	4,7	4,5	9,1	5,1
Средняя доходность, %	10,3	15,9	3,6	3,6	9,7	6,0
Средняя норма расходования, %	5,0	5,4	5,1	4,5	4,4	4,4

Источник / Source: рассчитано автором по данным: URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables> / compiled by the author based on URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables>.

также довольно высока: в 2018 г. топ-10 фондов из списка NACUBO⁷ обладали 35% (в 1990 г. – 37%), а топ-100–75% активов всех эндаументов.

В 1990 г. множество разновеликих фондов с активами до 500 млн долл. (94% всех фондов по количеству) обеспечивало половину активов всех эндаументов, а другая половина формировалась за счет небольшого числа крупных и очень крупных фондов с активами свыше 500 млн долл. (6%). Уже к 2000 г. структура рынка изменилась – крупнейшие фонды стали доминировать по активам (75% всех активов при 15%-ной доле по численности) (табл. 3, 4).

В 2000–2015 гг. эта тенденция только усиливается – крупные фонды продолжают оттягивать на себя все больший объем активов, и их количество постоянно растет. К 2019 г. количество фондов

с активами свыше 500 млн долл. выросло почти в 9 раз – с 22 до 190⁸ (общее число фондов – только в 2 раза), их доля по численности увеличилась до 24%, по активам – до 88%. При этом развитие рынка шло достаточно неравномерно, и быстрее всех росли фонды – «миллиардники», все больше сосредотачивая на себе активы отрасли. Так, за 1990–2019 гг. доля фондов с активами свыше 1 млрд долл. выросла с 38 до 78% активов всех эндаументов, их количество выросло в 10 раз (с 11 до 108 фондов⁹), доля по численности увеличилась с 3 до 14%, а доля всех остальных групп фондов по активам сократилась в разы и численность фондов росла гораздо медленнее (табл. 3, 4).

С одной стороны, такие изменения в структуре и уровне концентрации рынка отчасти подтверждают распространенное представление об американ-

⁷ Среди 10 крупнейших по активам фондов Гарвардский университет – 38,3 млрд долл., Университет Техаса – 30,8 млрд долл., Йельский университет – 29,3 млрд долл., и др. – NACUBO Endowment Study 2018.

⁸ Расчет автора по данным: URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables>.

⁹ Расчет автора по URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables>.

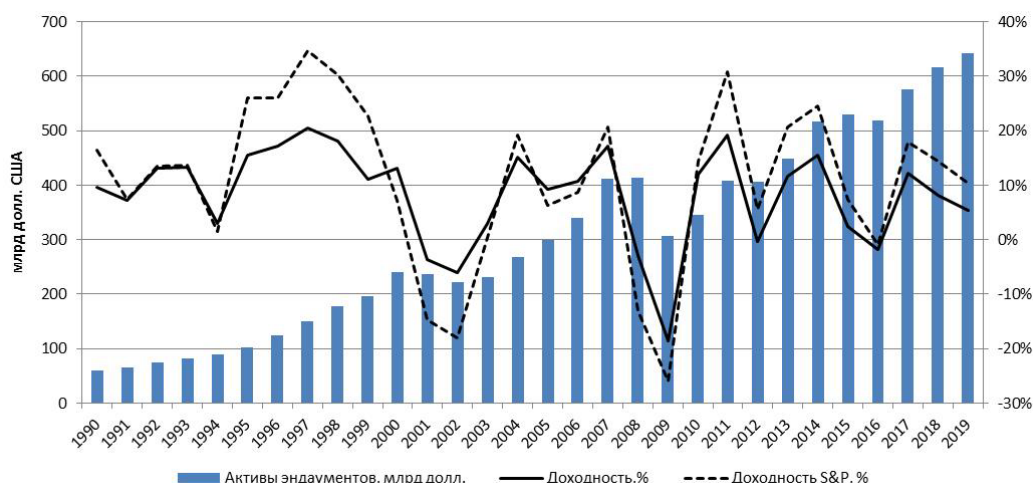


Рис. / Fig. Активы и годовая доходность эндаументов в США, 1990–2019 гг. /
Assets and investment return of endowments in the USA, 1990–2019

Источник / Source: составлено автором по данным: URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables> / compiled by the author based on: URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables>.

Таблица 3 / Table 3

Структура рынка эндаументов по размеру эндаументов в США (доля в активах всех эндаументов, %) /
The total market value of endowments by the size of endowment in the USA, %

Размер эндаумента / Год	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2019
Свыше 1 млрд долл.	38,4	42,9	60	65,1	66,2	74,7	78,3
От 501 млн до 1 млрд долл.	12	13,4	15,0	12,4	28	10,5	9,4
От 101 млн до 500 млн долл.	33,6	32,3	20	17		11,3	9,9
От 25 млн до 100 млн долл.	13,6	10,3	5,0	5	3	0,8	2,4
До 25 млн долл.	2,4	1,2		0,6		0,3	0,2
Итого, %	100	100	100	100	100	100	100

Источник / Source: составлено автором по данным: URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables> / compiled by the author based on URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables>.

Таблица 4 / Table 4

Структура рынка по количеству эндаументов в США (доля в общей численности всех эндаументов, %) /
Total number of endowments by the size of endowment in the USA, %

Размер эндаумента / Год	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2019
Свыше 1 млрд долл.	3	3,7	7,2	7,4	7,1	11,6	13,9
От 501 млн до 1 млрд долл.	3	4,3	8,3	7,2	7,8	9,5	10,6
От 101 млн до 500 млн долл.	24,8	30,9	37	30	26,6	32,1	36,2
От 25 млн до 100 млн долл.	42	42,4	35	37,2	36,9	35	31,5
До 25 млн долл.	27,2	18,7	12,5	18	21,6	11,8	7,8
Итого, %	100	100	100	100	100	100	100

Источник / Source: составлено автором по данным: URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables> / compiled by the author based on URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables>.

ских эндаументах, согласно которому «богатейшие фонды становятся еще богаче» [4], концентрируя на себе пожертвования и активы эндаументов¹⁰.

С другой стороны, модель рынка в целом также преобразовалась и за счет роста активов мелких и небольших фондов. В частности, в структуре рынка произошли следующие сдвиги: а) существенно сократилась «прослойка» мелких фондов с активами до 25 млн долл. (их доля по численности сократилась с 27 до 8% в 2019 г.); б) наиболее многочисленной стала группа средних фондов с активами от 100 млн до 500 млн долл. (их количество выросло с 90 до 280 фондов¹¹), а группа небольших фондов (от 25 млн до 100 млн долл.) перестала быть наиболее многочисленной (табл. 4). Учитывая, что после 2010 г. прекратился прирост численности эндаументов (см. табл. 1) на фоне усиления конкуренции в высшем образовании¹², данные изменения говорят об укрупнении, «дорастании» фондов и их переходе в следующие более крупные категории, а тем самым — об увеличении «зрелости» рынка и некотором «насыщении» его эндаументами.

СТРУКТУРА РЫНКА ПО ВИДАМ ИНСТИТУТОВ

На рынке преобладают эндаументы частных образовательных учреждений, их больше, и в среднем они крупнее. По данным NACUBO, на частные фонды, составляющие 62% от количества всех эндаумент-фондов, приходится 68% активов всех эндаументов (табл. 5), в полной выборке по сфере высшего образования США (по данным IPEDS) эндаументы частных институтов составляют 50%

¹⁰ Moody J. The Rich Get Richer: Harvard Capital Campaign Raises \$ 9.6 Billion. — Forbes. — September 2018; Corn M. For U.S. Universities, the Rich Get Richer Faster. — The Wall Street Journal. April 2015.

¹¹ Расчет автора по: URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables>.

¹² За 1999–2018 гг. общее количество колледжей и университетов в США выросло на 1,5% до 6,5 тыс., при этом на 20% выросло число государственных 4-летних институтов, на 4% — таких же частных, а количество 2-летних колледжей снизилось на 13%. До 2013 г. быстро росло количество частных коммерческих институтов — их доля увеличилась с 37 до 47% всех учебных заведений, за счет этого в 2012–2013 гг. было достигнуто максимальное количество колледжей и университетов в США (7,5 тыс.). С 2014 г. численность частных институтов стала снижаться (до 41% к 2018 г.) из-за нехватки финансирования, сокращения количества учащихся, конкуренции с государственными и частными некоммерческими институтами. Расчет по данным URL: https://nces.ed.gov/programs/digest/d19/tables/dt19_105.50.asp.

фондов по количеству и 68% по активам¹³. Но с 1990 г. их количество и доля в активах постепенно снижаются, что обусловлено развитием эндаументов государственных институтов¹⁴ (см. табл. 5). Например, за 1990–2015 гг. активы эндаументов государственных исследовательских университетов выросли в 7 раз, а частных некоммерческих исследовательских университетов и колледжей — в 5 и 3,5 раза [2]. Кроме того, в 2018 г. в топ-10 эндаументов входят 3 государственных учреждения¹⁵, на которые приходится 22% активов первой десятки фондов и 8% всех фондов.

Тенденция роста эндаументов государственных университетов проявилась и в сокращении разрыва между ними и частными фондами по показателю «Активы эндаумента на одного студента»¹⁶. Если в 1990 г. у частных и государственных эндаументов он составлял 48,8 тыс. и 4,2 тыс. долл. (разрыв в 11 раз), то в 2017 г., соответственно, 183 тыс. и 27 тыс. долл. (разрыв в 8,4 раза)¹⁷.

РОЛЬ ЭНДАУМЕНТОВ

Эндаументы выступают важным источником финансирования образовательных учреждений, когда выплаты из них покрывают в среднем до 10% их операционного бюджета¹⁸ (для крупных эндаументов с активами свыше 500 млн долл. — до 15–17%, для фондов с активами менее 25 млн долл. — около 5% бюджета¹⁹). При этом средний

¹³ Расчет автора по данным: URL: <https://nces.ed.gov/ipeds/datacenter/DataFiles.aspx?goToReportId=7>.

¹⁴ В 1999–2018 гг. доля государственных колледжей и университетов (среди всех некоммерческих учебных заведений, выдающих дипломы со степенью) держалась на уровне 50%, но доля государственных 4-летних институтов (среди всех 4-летних некоммерческих институтов, выдающих дипломы) выросла с 28 до 32%, также сохраняется преобладание государственных 2-летних колледжей (90% среди всех 2-летних некоммерческих колледжей). Расчет по данным: URL: https://nces.ed.gov/programs/digest/d19/tables/dt19_105.50.asp.

¹⁵ Из них 2 относятся к крупнейшим объединенным государственным университетам — Система Университетов Техаса (The University of Texas System) и Система университетов Техаса A&M (The Texas A&M University System).

¹⁶ Endowment Value per Full-Time Enrollment Student — Активы эндаумента, приходящиеся на одного студента очной формы обучения.

¹⁷ NACUBO Endowment Study 1990; для 2017 г. — расчет по данным NACUBO Endowment Study 2017.

¹⁸ U.S. Educational Endowments Report 8,2 Percent Return in FY 18. NACUBO-TIAA Press Release. January 31, 2019.

¹⁹ NACUBO Endowment Study 1990–2018.



Таблица 5 / Table 5

**Доля эндаументов частных институтов на рынке эндаументов в США (по численности и активам), % /
The share of private endowments in the total market value and number of endowments in the USA, %**

Показатель / Год	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2018	2019
Количество частных эндаументов, % от общего количества всех фондов	72*	69	66	69	64	63	62	62
Активы частных эндаументов, % от активов всех фондов	81	74	73**	72	71	63	67	68

* – данные 1991 г.; ** – данные 1999 г.

Источник / Source: составлено автором по данным: URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables> / compiled by the author based on URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables>.

размер выплат²⁰ составляет не более 5% активов эндаументов в год, а более высокие выплаты характерны, как правило, для крупных фондов²¹. Почти 50% выплат направляются на финансовую помощь студентам, остальное — на академические программы, университетским подразделениям и содержание кампуса²².

Средняя норма расходования средств в эндаументах в США снизилась с 5–5,5 до 4,4% в 1990–2019 гг. (см. табл. 2), что при общем сокращении уровня доходности и росте конкуренции на американском рынке образовательных услуг²³ создает более высокий уровень финансовой нагрузки на эндаументы, повышает их значимость для учреждения.

Для частных институтов, особенно колледжей, эндаументы, как правило, более значимы. В 2018 г. их активы в среднем в 1,7 раза превышали совокупные годовые расходы институтов, для государственных — составляли около 30% их годовых бюджетов²⁴.

²⁰ Как правило, фактический размер выплаты определяется на основе нормы расходования (spending rate) — заранее установленного процента от рыночной стоимости активов эндаумента, рассчитанной на основе скользящей средней, или определяемого ежегодно.

²¹ NACUBO Endowment Study 1990–2019, показатель «Average Annual Effective Spending Rates».

²² NACUBO-TIAA Press Release. January 31, 2019; NACUBO-TIAA Press Release. January 30, 2020.

²³ Merker K. Six Trends in College and University Endowments. URL: <https://blogs.cfainstitute.org/investor/2019/04/03/six-trends-in-college-and-university-endowments/>.

²⁴ Для 2018 г. показатель «Активы эндаументов/совокупные расходы института» рассчитан как среднее значение по данному показателю для всех институтов, имеющих эндаументы и опубликованные данные по расходам (1350 частных и 1343

Для институтов с крупнейшими эндаументами показатели выше — 4,37 для частных и 1,85 для государственных²⁵.

Темпы роста активов фондов по отношению к расходам институтов зависят от типа институтов. Так, в 1990–2005 гг. активы эндаументов частных университетов (для частных колледжей — только до 1995 г.) росли быстрее, чем их расходы (такая же динамика характерна, например, для группы университетов с докторскими программами²⁶ [5]), в 2005–2015 гг. — медленнее. В государственных институтах активы фондов росли быстрее, чем расходы институтов, на протяжении всего периода 1990–2015 гг. (после 2005 г. — различия незначительны) [2]. В результате в 1990–2015 гг. показатели «Отношение активов эндаументов к совокупным расходам институтов» выросли как в частных, так и государственных университетах (табл. 6), хотя данный показатель для частных университетов значительно просел в кризис 2008–2009 гг. и не во всех случаях восстановился. Так, например, в Гарварде данный показатель вырос в 1990–2019 гг. с 4,3 до 7,8²⁷, но так и не достиг уровня 11 (максимума 2008 г.) [6].

государственных институтов). Расчет по данным: URL: <https://nces.ed.gov/ipeds/datacenter/DataFiles.aspx?goToReportId=7>.

²⁵ Расчет показателя «Активы эндаументов/совокупные расходы института» по 20 частным и государственным институтам с крупнейшими эндаументами в США. Расчет по данным: URL: <https://nces.ed.gov/ipeds/datacenter/DataFiles.aspx?goToReportId=7>.

²⁶ Университеты, предоставляющие докторскую степень (PhD) в соответствии с классификацией Карнеги (Carnegie Classification).

²⁷ Данные за 2019 г. — расчет по показателям «Net Assets of the Endowment, End of Year», «Total Operating Expenses» на 30.06.2019 г. Harvard University Financial Report Fiscal Year 2020. P. 15–16.

Таблица 6 / Table 6

Отношение активов эндаументов к совокупным расходам образовательных институтов в США /
Total endowment assets relative to the total expenses of educational institutions in the USA

Категория / Год	1990	2015
Все частные некоммерческие исследовательские университеты, в том числе	1,5	2,2
12 университетов с крупнейшими эндаументами	2,9	3,6
Все частные некоммерческие исследовательские колледжи, в том числе	3	2,4
20 колледжей с крупнейшими эндаументами	8,2	6,8
Все государственные исследовательские университеты, в том числе	0,2	0,6
20 университетов с крупнейшими эндаументами	0,7	1,3

Источник / Source: [2].

ЭНДАУМЕНТЫ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ

Для них характерны как черты традиционных институциональных инвесторов, так и уникальные особенности [7]: долгосрочный горизонт вложений; требование сохранения «тела» эндаумента; отсутствие жестких обязательств по выплатам, кроме соблюдения нормы расходования [8]; широкая диверсификация активов, ограниченная только инвестиционной стратегией фонда, при отсутствии жестких законодательных требований к структуре активов, например как у пенсионных фондов; взаимосвязь между величиной эндаумента и уровнем доходности и структурой активов. При этом крупнейшие эндаументы (например, Гарварда, Йеля и др.) часто могут задавать новые тренды и модели инвестиционного поведения не только среди эндаументов, но и для других институциональных инвесторов.

Доходность инвестирования. Наиболее доходным для фондов был период 1990–2000 гг., затем последовал период высокой волатильности в 2001–2010 гг. и возвращение более высоких доходностей в 2010-х гг. Вместе с тем доходность эндаументов, составлявшая в среднем 10–15% в 1990–2000 гг., снизилась и чаще всего не превышает 10% (см. табл. 2), что характерно и в целом для фондового рынка. Как правило, эндаументы показывали более низкую доходность, чем индекс S&P 500; лучше индекса — в периоды сильного падения на рынке в силу меньшей волатильности портфелей фондов (см. рисунок). В 1990–2019 гг. волатильность доходности у эндаументов была гораздо ниже, чем

на рынке — 9% против 15%, но если у индекса волатильность к 2018 г. практически не изменилась с 1990-х гг., то у эндаументов выросла в 1,5–2 раза²⁸.

Также существует положительная связь между размером эндаумента и уровнем доходности фонда. Например, в 2018 г. для небольших фондов (до 100 млн долл.) годовая доходность составляла в среднем 7,6–7,7%, а для фондов свыше 500 млн долл. — 8,7–9,7%²⁹. Такая связь (доходность фондов с активами менее 25 млн долл. ниже доходности фондов с активами свыше 1 млрд долл.) прослеживается и на протяжении почти всего периода 1990–2019 гг., за исключением периодов падений на фондовом рынке, когда небольшие фонды теряли меньше, чем крупные, в том числе из-за более высокой доли облигаций и низкой доли акций и альтернативных активов³⁰. При этом крупные фонды используют более профессиональное управление и благодаря большому объему активов получают возможности по влиянию на ценообразование на рынке и доступ к более высокодоходным инструментам [8, 9].

Структура инвестиционных портфелей фондов. За почти 30 лет структура активов эндаументов существенно изменилась (табл. 7):

²⁸ Так, средняя волатильность (стандартное отклонение) показателя доходности за период составляла в 1990–2000 гг. 4–5% для эндаументов (для индекса — 9–10%), в 2001–2010 гг. — 9–14,5% (для индекса — 15–19%), в 2011–2019 гг. — 6–8% (для индекса — 8–11%).

²⁹ Average Annual One-, Three-, Five-, and Ten-Year Returns* for U.S. Higher Education Endowments and Affiliated Foundations for Periods Ending June 30, 2018. 2018 NACUBO-TIAA Endowment Study, Public NTSE Tables.

³⁰ Например, в 1991, 2009, 2016 гг.



Таблица 7 / Table 7

Структура активов эндаументов в США, % / Asset allocations for endowments in the USA, %

	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2018	2019
Акции	50,5	57,0	62,1	58,5	46,0	49,0	52,0	50,9
Ценные бумаги с фиксированным доходом	33,9	31,2	23,3	21,5	21,0	16,0	16,0	19,0
Альтернативные стратегии	3,2	2,7	6,8	12,0	26,0	29,0	28,0	27,4
Краткосрочные ценные бумаги, денежные средства и др.	12,3	9,2	7,8	8,0	7,0	6,0	4,0	2,6
Итого, %	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник / Source: составлено автором по данным: URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables> / compiled by the author based on URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables>.

Таблица 8 / Table 8

Структура активов эндаументов по размеру фондов в США, % / Asset allocations for endowments by the size of endowment in the USA, %

Размер фонда	2008			2012			2018		
	A	O	AC	A	O	AC	A	O	AC
Свыше 1 млрд долл.	37	10	52	27	9	61	32	7	58
От 501 млн до 1 млрд долл.	43	13	42	35	12	48	44	10	41
От 101 млн до 500 млн долл.*	49	16	32	43	16	36	50	14	32
Менее 25 млн долл.	56	25	11	53	29	11	60	24	11
Все фонды	41	12	46	31	11	54	36	8	52

A – акции, O – ценные бумаги с фиксированным доходом, AC – альтернативные стратегии.

Источник / Source: составлено автором по данным: URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables> / Compiled by the author based on URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables>.

* Для 2018 г. доли рассчитаны как средневзвешенная по объему активов для фондов с активами от 101 до 250 млн и фондов с активами от 251 до 500 млн долл.

- доля рыночных ценных бумаг (акций и облигаций) снизилась с 84 до 70%, в основном за счет двукратного уменьшения доли облигаций. Для акций характерна циклическая динамика — в 1990–2000 гг. их доля росла (максимальное значение в 1999 г. — 64%), в 2001–2010 гг. — сократилась до минимальных значений (46%), а с 2011 г. — опять рост и возвращение на уровень начала 1990-х гг. Также существенно выросла доля иностранных акций — с 5 до 44% от общей доли акций в структуре активов фондов³¹;

- снижение доли рыночных ценных бумаг было компенсировано увеличением доли альтер-

нативных активов³² с 3 до 27%³³, которая росла почти постоянно с 1990 по 2012 г. [7]³⁴, но с 2013 г.

³² Альтернативные стратегии — это прямые инвестиции [финансируемый выкуп (LBO), мезонинные фонды и др.], рыночные альтернативные активы (хедж-фонды, стратегии абсолютной доходности и др.), венчурный капитал, прямые инвестиции в недвижимость (real estate private equity), не связанные с университетом, энергия и природные ресурсы, товарные производные и управляемые фьючерсные счета или фонды (managed futures), безнадежные долги и др. Источник: NTSE Fiscal Year 2018 Asset Allocations for U.S. Higher Education Endowments and Affiliated Foundations. NACUBO Endowment Study 2018.

³³ Dimmock S. G., Wang N., Yang J. The Endowment Model and Modern Portfolio Theory. NBER. April, 2018.

³⁴ Данная модель управления (с высокой долей альтернативных активов) была применена в середине 1980-х гг. для управле-

³¹ По данным NACUBO Endowment Study 1990–2019. URL: <https://www.nacubo.org/Research/2020/Public-NTSE-Tables>.

сохраняется на уровне 28–29%, а в 2019 г. произошло небольшое снижение;

- доля денежных средств и казначейских бумаг сократилась в 3–4 раза до 2,6–4% в 2018–2019 гг.

Для структуры активов эндаументов также проявляется четкая зависимость от величины фонда, сохраняющаяся на всем периоде 1990–2019 гг. Чем больше активы фонда, тем выше у таких фондов «аппетит» к риску и выше доля более рискованных активов (табл. 8), а также выше уровень диверсификации активов:

- у крупных фондов выше доля альтернативных стратегий и ниже доля акций и облигаций [7]. Например, в 2018 г. доля альтернативных стратегий падает с 58 до 11%, а доля акций вырастает с 32 до 60% активов в зависимости от размера фонда (от крупных — к мелким)³⁵ (табл. 8). С 2012 г. характерно постепенное снижение доли альтернативных стратегий во всех категориях фондов, кроме небольших;

- у крупных фондов (активы свыше 1 млрд долл.) более высокая доля иностранных акций в активах, чем у небольших фондов (в 2018 г. — 60% против 25%, в 2008 г. — 53% против 20%)³⁶;

- небольшие фонды (до 25 млн долл.), инвестируя в альтернативные активы, максимизируют долю рыночных альтернативных стратегий (в 2018 г. — 55% всех альтернативных активов, для крупных фондов — 33%), а крупные фонды их диверсифицируют (на прямые инвестиции и венчурный капитал приходится 19 и 14% альтернативных активов, у небольших фондов — 9 и 9% активов)³⁷.

В 2018 г. эндаументы выступили одними из первых институциональных инвесторов, вкладывающихся в криптовалюту³⁸, — около 140 фондов (88% из США, остальные — Великобритания и Канада), при этом у 54% фондов это были прямые инвестиции

ндаументом Йельского университета и воспроизведена впоследствии не только эндаументами, но и другими институциональными инвесторами. После кризиса 2008 г. Йельский университет, потерявший 27% стоимости активов, пересмотрел свою инвестиционную стратегию.

³⁵ В 1990 г. для фондов от 400 млн долл. доля альтернативных активов составляла 20%, для фондов до 25 млн долл. — только 5%.

³⁶ По данным NACUBO Endowment Study 2018, 2008.

³⁷ По данным NACUBO Endowment Study 2018.

³⁸ Среди них университеты Гарварда, Йеля, Мичигана, Стэнфорда и др. Huillet M. 94% of Surveyed Endowment Funds are Allocating to Crypto Investments: Study. Cointelegraph. April 15, 2019. URL: <https://cointelegraph.com/news/94-of-surveyed-endowment-funds-are-allocating-to-crypto-investments-study>.

в криптоактивы и 46% — через инвестиционные фонды [10]³⁹.

Рост уровня диверсификации активов эндаументов, в том числе доли альтернативных активов, приводит к сопутствующему росту расходов на управление фондами, особенно у крупных эндаументов. В 1990–2010-х гг. средний уровень расходов на управление активами⁴⁰ составлял 0,56–0,66%. В 2016 г. расходы на управление активами составляли от 0,38% (у мелких фондов) до 0,8% (у крупнейших фондов), совокупные расходы (включая административно-управленческие расходы фонда) — на уровне 1%, но могут достигать 1,75% с учетом дополнительных вознаграждений управляющих [11].

Организационная структура управления фондами. За период 1990–2019 гг. существенно вырос уровень профессионализма в управлении активами эндаументов⁴¹, в особенности у крупных фондов:

- повысилась роль инвестиционных комитетов фондов, увеличилось количество их членов; наличие активно действующего инвестиционного комитета, состоящего, как правило, из профессиональных управляющих (чем больше активы фонда, тем выше число таких членов⁴²) и выпускников университета, открывает больше инвестиционных возможностей для фондов [4];

- распространилась практика найма штатных специалистов для управления активами в основном в крупных фондах — штатного инвестиционного управляющего, портфельного менеджера, аналитика. В 2008–2011 гг. средняя доля фондов, имеющих штатного инвестиционного управляющего, выросла с 14 до 20%, при этом в фондах с активами свыше 500 млн долл. такой сотрудник был в 60–80% фондов, а в фондах с активами от 100 млн до 500 млн долл. — в 17% фондах, в фондах с активами до 25 млн долл. — только в 1% фон-

³⁹ Из 150 эндаументов, принявших участие в опросе.

⁴⁰ Плата управляющим активами и кастодиальные расходы.

⁴¹ Качество управляющего совета и инвестиционного комитета эндаумента неразрывно связано с финансовыми результатами управления фондом. Merker K. Six Trends in College and University Endowments. URL: <https://blogs.cfainstitute.org/investor/2019/04/03/six-trends-in-college-and-university-endowments/>.

⁴² Например, в 2011 г. в составе инвестиционного комитета фондов с активами свыше 1 млрд долл. было около 8 профессиональных управляющих, а в фондах с активами до 25 млн долл. — только 2,4 профессионала. Источник: NACUBO Endowment Study 2011. P. 55.



дов. В 2011 г. портфельный менеджер и аналитик были соответственно в 11 и 19% всех фондов (но в 48 и 66% фондов-«миллиардников»)⁴³;

- все больше распространяется практика аутсорсинга инвестиционных функций (при этом чем больше фонд, тем ниже, как правило, доля аутсорсинга [12]), т.е. постепенно снижалась доля активов, находящихся во внутреннем управлении фондов, а также выросла степень участия дополнительно привлеченных инвестиционных консультантов⁴⁴.

Снижение уровней доходности фондов при сохранении уровня выплат, повышение конкуренции на рынке образования в США, ужесточение регулирования эндаументов привели к появлению тенденции оптимизации процесса и структуры управления эндаументами в крупных фондах, в том числе к сокращению штатного персонала фондов, что постепенно может воспроизводиться и в более мелких эндаументах [13].

Применение критериев ESG (экологические, социальные критерии и критерии корпоративного управления). Университетские эндаументы были среди первых институциональных инвесторов, применяющих ответственное инвестирование. Так, в отчетах NACUBO уже в 2000 г. около 40% фондов заявляли об использовании критериев социально ответственного инвестирования для эндаументов, в том числе по указанию доноров фонда⁴⁵. С 2012 г. массовые кампании студентов против инвестирования университетов в ископаемое топливо и в пользу развития climate-friendly инвестиционной политики привели к уменьшению или полному отказу от отдельных инвестиционных позиций у некоторых эндаументов⁴⁶ [14]. Но, как и в целом для рынка ответственных инвестиций, наблюдается переход от стратегий негативного скрининга (отказа от инвестиций в определенные сферы) к активному

использованию критериев ESG в процессе инвестирования.

В 2016–2017 гг. соответственно 17 и 16% образовательных учреждений использовали критерии ESG при инвестировании активов эндаументов [15], при этом объем таких активов образовательных институтов составил 317 млрд долл. (рост на 8% по сравнению с 2016 г.), т.е. примерно 50% активов всех эндаументов [14]. Степень использования ESG среди образовательных институтов неравномерна от года к году, но объем активов, инвестированных с учетом данных критериев, остается высоким благодаря участию крупнейших эндаументов. Вместе с тем можно ожидать роста активов ESG как практики, позитивно влияющей на инвестиционные результаты, выступающей важным элементом инвестиционного управления, а также роста вовлеченности малых эндаументов⁴⁷ [14].

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭНДАУМЕНТОВ

Один из наиболее острых вопросов регулирования эндаументов в США — введение налога на доходы эндаументов в рамках масштабных изменений в налоговом законодательстве США в 2017 г.⁴⁸ Данный налог направлен на ограничение роста фондов и повышение доступности обучения для студентов на фоне удорожания высшего образования (по оценкам, чем выше у института активы эндаументов в расчете на одного студента, тем ниже доля обучающихся в нем студентов из семей с низким доходом) [16]. С одной стороны, новый налог снижает доходы крупных эндаументов, а значит, и выплаты на финансирование университетских программ⁴⁹, а также уменьшает привлекательность пожертвований для доноров⁵⁰. С другой

⁴⁷ Там же.

⁴⁸ Налог в 1,4% на инвестиционные доходы эндаументов для частных колледжей и университетов, у которых не менее 500 студентов и показатель «Активы эндаумента на одного студента очной формы обучения» составляет не менее 500 тыс. долл., коснется около 35 действующих институтов. Данный налог принят в рамках The Tax Cuts and Jobs Act of 2017, в рамках которого также были снижены ставки индивидуальных и корпоративных налогов, в том числе налог на прибыль корпораций до 21%.

⁴⁹ The Council for Advancement and Support of Education. URL: <https://www.case.org/resources/endowments>.

⁵⁰ В том числе из-за удвоения суммы стандартного налогового вычета, при использовании которого благотворительные пожертвования не уменьшают сумму налогооблагаемого дохода [это можно сделать только при использовании детализированного (itemized) вычета].

⁴³ NACUBO Endowment Study 2008, NACUBO Endowment Study 2011.

⁴⁴ В 2002 г. в среднем 75% эндаументов использовали таких консультантов для инвестирования, в 2011 г. — 81%, при этом наиболее часто внешних консультантов используют фонды с активами от 500 млн до 1 млрд долл. (94% фондов, у них сложные портфели, но не такой большой штат фонда), наименее часто — фонды с активами до 25 млн долл. (59% фондов) и фонды с активами выше 1 млрд долл. (69% фондов). Источник: NACUBO Endowment Study 2008, NACUBO Endowment Study 2011.

⁴⁵ NACUBO Endowment Study 2000. P. 4.

⁴⁶ Ross A. University Endowment Funds Face Increasing Pressure to the More Sustainable. Financial Times. May, 2018.

стороны, введение налога рассматривается его сторонниками как способ лишения крупнейших эндаументов их преимущества (в привлечении студентов) в отсутствие налогообложения инвестиционных доходов, которые несопоставимы с доходами мелких фондов. С учетом того, что годовые доходности эндаументов, как правило, превышают нормы расходования (см. выше), крупнейшие фонды сохраняют часть дохода для его дополнительного распределения, в том числе для поддержки студентов из семей с низким доходом. Кроме того, по оценкам экспертов, снижение корпоративного налога на прибыль будет способствовать росту стоимости активов большинства эндаументов, инвестированных в акции и альтернативные стратегии, и компенсирует потери от налога⁵¹.

КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ И ПРОГНОЗ ДО 2030 Г. ДЛЯ РЫНКА США

За 30 лет развитие рынка эндаументов в США сопровождалось следующими тенденциями:

- интенсивный рост рынка (суммарные активы фондов выросли в десять раз, численность — только двукратно, при этом охват сферы высшего образования эндаументами вырос всего на 10% до 70% институтов); активы отрасли удваивались каждые 5 лет с 1990 по 2000 г., позже — только через 15 лет;
- переход от модели многочисленных средних, небольших и мелких фондов, уравновешивающих крупные фонды, к модели доминирования крупных фондов, концентрирующих на себе основные активы;
- повышение уровня «зрелости» рынка, что на фоне прекращения численного роста эндаументов проявилось через тенденцию укрупнения фондов и преобладания более крупных эндаументов (сокращение доли мелких фондов с активами до 25 млн долл. и расширение «прослойки» фондов с активами свыше 100 млн долл.);
- неравномерный рост рынка — более быстрый рост, повышение концентрации активов в крупнейших фондах-миллиардерах, на которых приходится 78% всех активов рынка при 13%-ной доле по численности (в 1990 г. — 38% активов при 3% по численности);
- преобладание эндаументов частных учебных заведений — их больше в среднем, они крупнее и более значимы для частного института (особенно частных колледжей), но постепенно растет количество, активы и значимость эндаументов для государственных институтов, сокращается разрыв между размерами фондов частных и государственных учреждений;
- снижение средней нормы расходования средств эндаументов (с 5–5,5 до 4,4%) в условиях сокращения общего уровня доходностей; при этом фонды являются важными источниками финансирования для учебных заведений: чем крупнее фонд, тем выше выплаты из него, тем больше значимость эндаумента для института (выплаты составляют от 5% бюджета института для фондов с активами до 25 млн долл. до 15% бюджета для фондов с активами свыше 500 млн долл.);
- доходность активов эндаументов, как правило, ниже, чем в целом на рынке, но ниже и волатильность; на долгосрочном отрезке 1990–2019 гг. — тренд плавного снижения уровня доходности активов фондов (с двузначных значений свыше 10–15% до однозначных — ниже 10%) при почти двукратном повышении ее волатильности;
- в выигрыше крупные фонды — чем выше размер активов фондов, тем выше в среднем его доходность (доходности фондов с активами свыше 1 млрд долл. выше доходности фондов с активами менее 25 млн долл. на несколько процентных пунктов);
- для эндаументов характерна ориентация на максимизацию дохода в условиях снижения рыночных доходностей — сокращение доли рыночных ценных бумаг (двукратное снижение доли облигаций, циклическая динамика доли акций), их замещение более рисковыми альтернативными активами (их доля выросла с 3 до 27% в портфелях фондов);
- зависимость инвестиционной стратегии от размера фонда — чем крупнее фонд, тем выше аппетит к риску, тем быстрее растет доля более рискованных инструментов и снижается доля более консервативных; крупные фонды выступают на и более «профессиональными» инвесторами среди эндаументов, максимизируя долю более доходных и рискованных активов по сравнению с мелкими фондами (доля альтернативных стратегий — 58% против 11%, иностранных акций — 60% против 25%), снижая долю акций (32% в крупнейших против 60% в мелких фондах) и облигаций;

⁵¹ Brown A. The GOP Tax Bill Will Benefit Colleges — Even Those With Endowments It Now Taxes. Forbes. 3 April, 2018.



- в условиях быстрого роста активов фондов и усложнения их инвестиционного поведения характерны ответные тенденции — рост расходов на управление фондами, особенно в крупных эндаументах; повышение уровня профессионализма в организации управления активами фондов; начало неизбежных процессов оптимизации организационной структуры в крупнейших фондах в условиях снижения доходностей и разрастания штата фондов; распространение практики применения ESG при управлении активами эндаументов (в 2016 г. 50% активов фондов управлялись с учетом таких критериев);

- возникновение регуляторных механизмов (налог на инвестиционные доходы ряда фондов) для выравнивания условий между крупнейшими и другими эндаументами.

ВЫВОДЫ

До 2030 г. можно ожидать:

- замедление роста количества новых эндаументов в сфере образования и более медленный рост активов существующих фондов в условиях некоторого насыщения рынка; продолжение укрупнения фондов, их переход из мелких категорий в более крупные, в том числе за счет перетока средств из частных коммерческих образовательных институтов⁵². Возможное удвоение рынка

⁵² Рост частных коммерческих институтов, продолжавшийся до 2013 г., мог оттягивать на себя часть потенциальных пожертвований в эндаументы.

более вероятно на горизонте 15–20 лет с ожидаемым проседанием доходностей и объемов активов в периоды глобальных финансовых кризисов;

- рост количества и активов эндаументов государственных учебных заведений в условиях усиления их роли на рынке высшего образования и сокращения государственного финансирования;

- повышение значимости фондов для образовательных учреждений (в том числе, по отношению к размеру их годовых бюджетов) в условиях усиления конкуренции и снижения государственного финансирования, а также по мере накопления активов эндаументами; на этом фоне возможно постепенное увеличение нормы расходования средств из эндаумент-фондов;

- сохранение достаточно высокой волатильности доходности фондов, в том числе из-за наличия значительной доли альтернативных активов, роста доли новых финансовых инструментов;

- продолжение процессов оптимизации организационной структуры и административно-управленческих издержек фондов в условиях снижения доходностей, усиления конкуренции на рынке образования (как за студентов, так и за доноров), снижения государственного финансирования образовательных учреждений;

- повышение регуляторной нагрузки на эндаумент-фонды по мере роста их значимости как институциональных инвесторов.

REFERENCES

1. Johnson P.D. Global Philanthropy Report. Perspectives on the Global Foundation Sector. Harvard University's John F. Kennedy School of Government. April 2018. 41 p.
2. The Worth of Endowments in Higher Education. AGB. The Guardians Initiative. 2019. 14 p.
3. Dahiya S., Yermack D. Investment Returns and Distribution Policies of Non-Profit Endowment Funds. NBER Working Paper Series. Working Paper 2532. December 2018, Revised May 2019. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w25323/w25323.pdf.
4. Lerner J., Schoar A., Wang J. Secrets of the Academy: The Drivers of University Endowment Success. *Journal of Economic Perspectives*. 2008;22(3):207–222. DOI: 10.1257/jep.22.3.207
5. Brown J., Dimmock S.J., Kang J-K., Weisbenner S. How University Endowments Respond to Financial Market Shocks: Evidence and Implications. NBER Working Paper Series. Working Paper 15861. April 2010. URL: <http://www.nber.org/papers/w15861>.
6. Conti-Brown P. Scarcity amidst Wealth: The Law, Finance, and Culture of Elite University Endowments in Financial Crisis. *Stanford Law Review*. 2011;63(3):699–749.
7. Brown K., Tiu C. The Interaction of Spending Policies, Asset Allocation Strategies, and Investment Performance at University Endowment Funds. NBER Working Paper Series. Working Paper 19517. October 2013. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w19517/w19517.pdf.
8. Smith D.M., Shawky H.A. Endowment and Foundation Funds. *Institutional Money Management: An Inside Look at Strategies, Players, and Practices*. New-Jersey: Wiley; 2011:295–308.

9. Chambers K. What the Big Names are Doing: Influences of Endowments & Foundations in the Investment Philosophy. Understanding Investments. Headwater Investment Consulting. April 2015. 10 p.
10. Watkins J. The Institutional Crypto Backers: How Endowments are Allocating to Cryptocurrency Investments. Global Custodian, the TradeCrypto, BitGo. 2019. 8 p.
11. Viewpoint: Counting the Cost. Commonfund Institute. 2017. 6 p.
12. Brown J.R. et al. The Governance of University Endowments: Insights from a TIAA-CREF Institute Survey. TIAA-CREF Institute Research Dialogue 102. July 2011. 15 p.
13. McCarthy S., Yee J. BNY Mellon Endowments and Foundations Performance and Asset Allocation Study. BNY Mellon. April 2018. 8 p.
14. Report on US Sustainable, Responsible and Impact Investing Trends. Educational Institutions Highlights. US SIF. 2018. 22 p.
15. Summary of Survey Findings on Sustainable Investing Practices Among Higher Education Institutions. Intentional Endowments Network. 2018. 3 p.
16. Baum S., Lee V. Understanding Endowments. Urban Institute. April 2018. 10 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Карина Борисовна Бахтараева — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник отдела международных рынков капитала, ИМЭМО РАН, Москва, Россия
Karina B. Bakhtaraeva — Cand. Sci. (Econ.), Senior Researcher, Department of International Capital Markets, IMEMO RAS, Moscow, Russia
bakhtaraeva@gmail.com

*Статья поступила 12.03.2021; после рецензирования 17.03.2021; принята к публикации 30.03.2021.
Автор прочтала и одобрила окончательный вариант рукописи.
The article was received on 12.03.2021; revised on 17.03.2021 and accepted for publication on 30.03.2021.
The author read and approved the final version of the manuscript.*



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-75-88
УДК 338.45:669(045)
JEL L16

Влияние институциональных факторов на технологический уровень металлургии Российской Федерации

А.А. Блохин^а, С.Я. Дранев^б

^а Финансовый университет, Москва, Россия; ^{а,б} ИНП РАН, Москва, Россия
^а <https://orcid.org/0000-0003-2132-4664>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-7184-3238>

АННОТАЦИЯ

В статье определяется влияние институциональных факторов на характеристики технологического развития российской металлургии. Предложен ряд институциональных критериев, в соответствии с которыми выделены три выборки – российские транснациональные корпорации; крупные компании, работающие во многих регионах России; остальные компании, работающие на локальном уровне. Эти выборки исследованы в разрезах ряда технологических критериев. Основные из них – доступ к современным технологиям, уровень производственных мощностей, взаимодействие с образовательными организациями. В исследовании показано, что разделение компаний по трем институционально различающимся группам металлургических компаний сопровождается их расслоением и по технологическому уровню. Первая группа существенно превосходит вторую и третью по объемам финансирования технологических инноваций, уровню взаимодействия с образовательными учреждениями, научно-исследовательскими институтами и доступу к высоким технологиям. Различия между второй и третьей группой также сильно выражены. Подход, описанный в статье, позволяет определять технологические ограничения в металлургической отрасли, связанные с ее институциональными особенностями, и формировать государственную политику с учетом чувствительности качественно разных групп бизнеса к стимулирующим мерам.

Ключевые слова: институциональные факторы; институциональная рента; предприятия черной и цветной металлургии; крупнейшие металлургические компании; технологический уровень

Для цитирования: Блохин А.А., Дранев С.Я. Влияние институциональных факторов на технологический уровень металлургии Российской Федерации. *Мир новой экономики*. 2021;15(2):75-88. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-75-88

ORIGINAL PAPER

Impact of Institutional Factors on the Technological Level in Metallurgy of Russian Federation

A.A. Blokhin^а, S. Ya. Dranev^б

^а Financial University, Moscow, Russia;
^{а,б} Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences (IEF RAS), Moscow, Russia
^а <https://orcid.org/0000-0003-2132-4664>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-7184-3238>

ABSTRACT

The article determines the influence of institutional factors on the characteristics of the technological development of Russian metallurgy. We proposed several institutional criteria following identified three samples – Russian multinational corporations, large companies operating in many regions of Russia, the remaining companies operating at the local level. We investigated these samples in the context of several technological criteria. The main ones are access to modern technologies, level of production capacities, interaction with educational organizations. The study shows that the division of companies metallurgical companies into three institutionally different groups is accompanied by their stratification also by their technological level. The first group significantly surpasses the second and third by the volume of financing of technological innovations, the level of interaction with educational institutions, the level of interaction with research institutes and access to high technology. The differences between the second and third groups are also

strongly pronounced. The approach described in the article makes possible the determination of the technological limitations in the metallurgical industry associated with its institutional features and shaping public policy, which takes into account the sensitivity of qualitatively different groups of businesses to stimulating measures.

Keywords: institutional factors; institutional rent; ferrous and non-ferrous metallurgy enterprises; largest metallurgical enterprises; technological level

For citation: Blokhin A.A., Dranev S. Ya. Impact of institutional factors on the technological level in metallurgy of Russian Federation. *Mir novej ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(2):75-88. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-75-88

В настоящее время в России действуют более 30 тыс. металлургических компаний и их территориально обособленных подразделений¹. Из них к черной металлургии относятся более 90%. Они отличаются по объемам и линейке продукции, охвату рынков, технологическому уровню и глубине передела. Следует отметить, что поведение крупнейших компаний является одним из ключевых элементов экономического механизма развития металлургии [1]. Кроме того, сохраняется диктат крупных производителей и игнорирование интересов мелких потребителей [2].

Удобным инструментом анализа подобных многоуровневых рынков является теория экономического доминирования, предложенная в [3, 4]. В ней выделяются группы (уровни, сектора) бизнеса, работающие в качественно различающихся институциональных условиях — соответственно альфа-, бета- и гамма-бизнес. Лучшие, по сравнению с другими, условия позволяют им получать институциональную ренту. При этом выбор институциональных признаков, определяющих качество институтов, — вопрос далеко не простой. В данной статье мы опираемся на подход, предложенный для их классификации и определения в [5].

Количество критериев экономического развития постоянно расширяется, в том числе за счет включения в них институциональных факторов [6], поскольку важнейшим направлением трансформации и одной из основных составляющих развития российской экономики являются институциональные изменения, связанные с формированием новых и сохранением существующих качественных институтов [7]. Для оценки их влияния на технологический уровень российских металлургических компаний была сформирована

на масштабная выборка предприятий черной и цветной металлургии по следующим признакам:

- предприятия с выручкой более 400 млн руб. в 2016 г.;
- металлургические компании с обязательным наличием сложных технологических переделов — литья/сварки/проката/волочения/хим. реакций, где требуется сложное дорогостоящее оборудование;
- деятельность компаний осуществлялась на протяжении 2008–2019 гг.;
- компании в ней различаются по отдельным (проверяемым) институциональным признакам, и эти признаки могут быть определены для каждой из компаний.

При этом в выборку не вошли следующие предприятия:

- аффилированные компании при наличии консолидированного отчета группы компаний или холдинга, включенных в выборку;
- сбытовые компании;
- машиностроительные предприятия с металлургическим переделом;
- металлургические компании с несложными технологическими переделами (гибка, штамповка и др.).

В выборку с учетом указанных выше условий также вошли созданные в течение исследуемого периода абсолютно новые высокотехнологичные предприятия (Абинский электрометаллургический завод, Загорский трубный завод, холдинг «ТЭМ-ПО» и пр.) и полностью модернизированные (группа Ашинский металлургический завод, Арко-ник СМЗ и пр.) либо переформатированные в связи со сменой собственника («Амурсталь» входит в группу компаний «ТОРЭКС» с середины 2017 г., «Светлинский ферроникелевый завод» перешел к другому собственнику в результате банкротства в 2010 г. и пр.). Также рассматривались компании, входившие в рассматриваемом периоде в структуры неметаллургических холдингов (ПО «Бежицкая сталь» в составе Трансмашхолдинга, Тихвинский

¹ Федеральная служба государственной статистики. Статистический сборник «Промышленное производство в России»; 2016.



Рис. 1 / Fig. 1. Организационная структура металлургических холдингов 1-й группы (кроме трубных компаний) / Organizational structure of group 1 enterprises (excluding pipe companies)

Источник / Source: составлено авторами / the authors.



Рис. 2 / Fig. 2. Организационная структура металлургических холдингов 1-й группы / Organizational structure of metallurgical holdings of group 1

Источник / Source: составлено авторами / the authors.

ферросплавный завод входит в турецкую Yildirim Group, «Транскат» до середины 2015 г. был в составе РЖД и пр.).

Кроме того, в выборку не вошли отдельные горно-рудные компании или холдинги только с горно-рудным переделом.

В результате выборка состоит из 105 компаний. Среди них определена иерархия по институциональным признакам согласно принципам в ранее проведенных авторами исследованиях: уровень рейтинга, в котором присутствует компания;

охват рынков; уровень, объем и формы государственной поддержки; доступность финансирования и ряд других [5].

В этой работе показано, что расслоение металлургических компаний по перечисленным группам признаков привело к формированию трехуровневой иерархии. При этом 1 уровень доминирует над 2 и 3, а 2 — над 3, поскольку они занимают лучшие сегменты рынков, выигрывают в доступе к финансированию, правительственной поддержке и, тем самым, получают институциональную ренту.

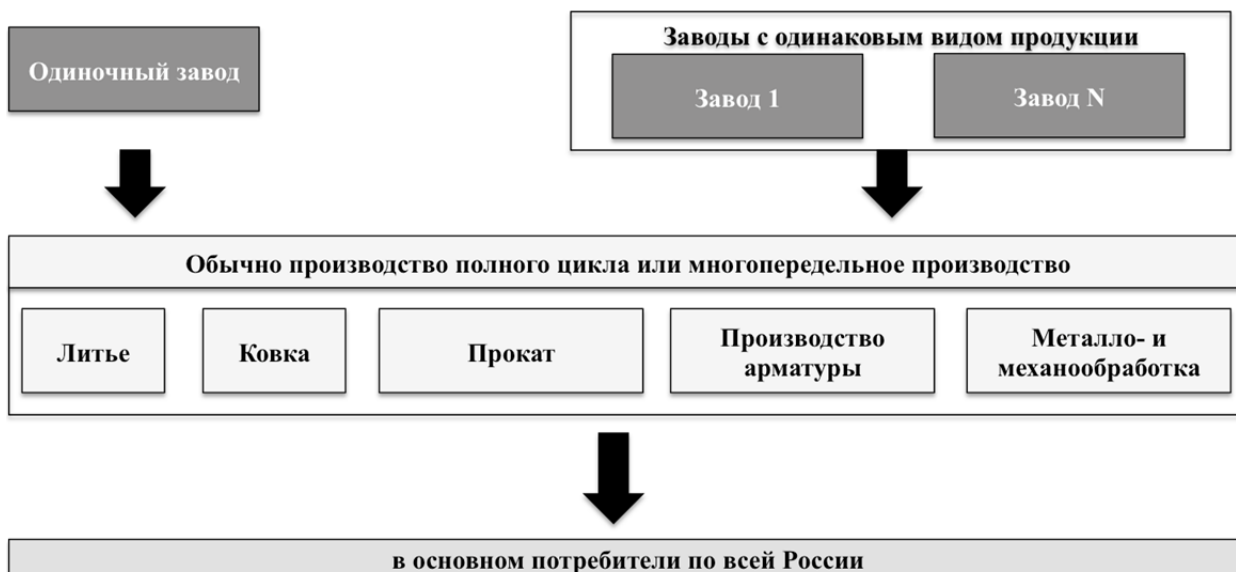


Рис. 3 / Fig. 3. Организационная структура предприятий 2-й группы /
Organizational structure of group 2 enterprises

Источник / Source: составлено авторами / the authors.

К 1 уровню относятся крупнейшие российские металлургические компании, являющиеся транснациональными. Они имеют широкую сеть связанных с ними сбытовых, финансовых, транспортных, производственных и иных компаний или подразделений в России и за рубежом. Чаще всего они представляют собой вертикально-интегрированные металлургические холдинги (за исключением трубных компаний, у которых отсутствует добывающий передел) или значимые предприятия из вертикально-интегрированных холдингов смежных отраслей. Как правило, их организационная схема выглядит, как это представлено на рис. 1 или рис. 2.

Ко 2 уровню относятся компании, работающие в основном на российском рынке, при этом представленные во многих его регионах. В основном это одиночные предприятия или горизонтальные холдинги с производством полного цикла. Их организационная схема выглядит, как правило, следующим образом (рис. 3).

К 3 уровню отнесены все остальные компании. Их организационное строение может быть различным, но при этом — более простым, чем на 1 и, тем более, 2 уровнях. В большинстве случаев они представляют из себя одно- и двухпередельное производства с ориентацией на региональных потребителей.

В [5] показано, что расслоение компаний по институциональным признакам сопровождается

существенно различной динамикой экономических показателей, таких как рост выручки, рентабельность, инвестиции, уровни долга и его обслуживания. Быстрее и лучше развиваются компании 1 уровня, соответственно, хуже — 2 и 3 уровней. Институциональные разграничения ведут к тому, что каждый «слой» бизнеса «запирается» в своем уровне, попадая в своеобразные институциональные ловушки.

Настоящая работа развивает описанное исследование. В ней обосновывается, что расслоение по институциональным условиям деятельности компаний ведет не только к улучшению или ухудшению экономической динамики, но и к существенным различиям в технологическом уровне компаний, относящихся, соответственно, к 1, 2 и 3 уровням. Складывающееся таким образом технологическое расслоение закрепляет компании на своих уровнях, поскольку для выхода из них на более высокие необходимо преодолеть не только экономические и институциональные, но и технологические барьеры. В качестве информационной основы для исследования использованы отчеты компаний, представленные на их сайтах, информация с сайтов партнеров металлургических компаний, крупных общероссийских и региональных периодических изданий, а также иные источники отраслевой информации.

В ранее проведенных исследованиях определен ряд институциональных факторов, таких как



стратегии внедрения инноваций и обновления технологий, научные объединения, исследовательские подразделения компаний [8, 9]. С учетом этого для определения различия компаний по технологическим факторам использованы следующие критерии:

- уровень производственных технологий;
- доступ к высоким технологиям;
- уровень цифровизации бизнес-процессов;
- взаимодействие с высшими и средними образовательными организациями.

Они детализированы по следующим признакам:

Уровень производственных технологий определяет конкурентоспособность продукции предприятий как на российском, так и на международном рынках и оценивался по следующим признакам с градацией по ним:

- Новизна и технологичность производственного оборудования и инфраструктуры:
 - полностью новое (менее 20 лет) высокотехнологичное оборудование преимущественно зарубежного производства;
 - полностью новое (менее 20 лет) оборудование преимущественно российского производства;
 - частично новое оборудование зарубежного и российского производства;
 - в большинстве своем устаревшее оборудование.
- Частота и масштаб модернизации производственных мощностей:
 - непрерывная масштабная модернизация (более 10% от выручки в среднем);
 - непрерывная (от 1 до 10% от выручки в среднем) модернизация;
 - частичная модернизация отдельных ключевых производственных линий или агрегатов (от 0,1 до 1% от выручки в среднем);
 - минимальная модернизация с целью поддержания работоспособности предприятия (менее 0,1% от выручки в среднем).
- Уровень инвестиций в техническое перевооружение:
 - десятки миллиардов рублей в год;
 - миллиарды рублей в год;
 - сотни миллионов рублей в год;
 - десятки миллионов рублей в год;
 - до 10 млн рублей в год.

Металлургическому комплексу России свойственна сложность технологического цикла производства — до 15–18 переделов, начиная от добычи

руды и других видов сырья [10]. Кроме того, следует отметить большой износ основных производственных фондов. Устаревшее оборудование приводит к высокой себестоимости продукции. По данным Минпромторга России, износ основных средств в металлургии остается высоким: в черной металлургии на 2017 г. он превысил 40%, а в цветной металлургии — 35%².

Кроме того, последнее время металлургические компании — мировые лидеры, в том числе крупнейшие российские компании, переходят к производству деталей и изделий массового назначения, пригодных к непосредственному использованию в машиностроении и строительстве без дополнительной обработки и отделки [11]. Как следствие, в первую очередь крупные металлургические компании показывают высокую рентабельность, позволяющую с учетом благоприятной конъюнктуры в последние годы увеличивать инвестиционный ресурс [12].

В связи с указанными выше факторами большинство компаний 1 группы оперирует, в том числе, старым низкотехнологичным и изношенным оборудованием, однако благодаря модернизации планируют в ближайшее время исправить данную ситуацию.

Общий объем инвестиций компаний черной и цветной металлургии в модернизацию в 2000–2017 гг. составил 4,3 трлн руб.³ При этом, благодаря активной инвестиционной политике компаний, осуществивших модернизацию, отечественная металлургия значительно превышает многие мировые показатели как по технологичности, так и по экологичности процессов. «Российские компании закрыли потребности отечественного автомобилестроения высококачественными и экономичными листовыми сталями и существенно увеличили производство оцинкованного и окрашенного проката»⁴. Увеличилась доля листового проката и объема холоднокатаного листа, втрое вырос удельный вес листового проката с покрытиями. За последние

² Министерство промышленности и торговли Российской Федерации. Презентация «О планах развития черной и цветной металлургии в 2017 году и реализуемых мерах поддержки отрасли»; 2016.

³ Министерство промышленности и торговли Российской Федерации. «Объем инвестиций в модернизацию металлургии России в 2000–2017 годах»; 2018.

⁴ ЦНИИЧермет им. Бардина. Интервью генерального директора Виктора Семенова, 2017. URL: <https://expert.ru/ural/2017/50/kak-dorozhala-stal/>.

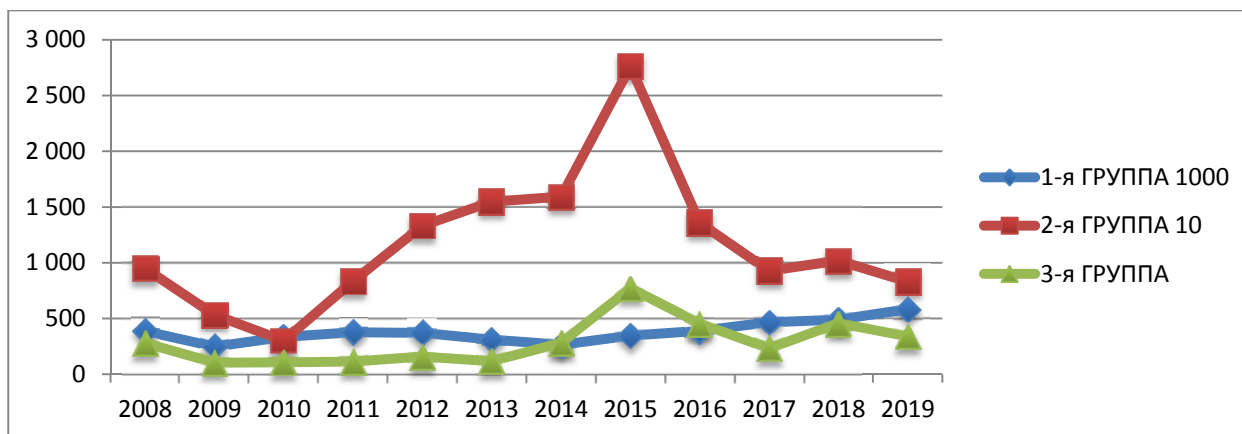


Рис. 4 / Fig. 4. Инвестиции в ОС металлургических компаний за 2008–2019 гг. (для сравнимости динамики: 1-я группа млрд руб., 2-я группа – 10 млн руб., 3-я группа – млн руб.) / Fixed asset investment of metallurgical companies for 2008–2019 (for comparability of dynamics: Group 1 – billion rubles, Group 2 – 10 million rubles, Group 3 – million rubles)

Источник / Source: отчеты компаний, данные Федеральной службы государственной статистики, составлено авторами / company reports, data from the Federal State Statistics Service, compiled by the authors.

десятилетия укрепились и позиции российских металлургов в мире. В 2018 г. 6 российских компаний входили в первую двадцатку мировых лидеров по низким издержкам, две — в первую пятерку по эффективности⁵.

За последние годы все ведущие российские металлургические компании представили широкомасштабные программы капиталовложений в основные средства (ОС) на уровне от 5 до 20% ежегодной выручки. В ближайшие годы будут введены в строй новые мощности по выплавке чугуна и стали, производству сортового проката, листового проката с покрытиями, трубной продукции, проволоки и другой продукции. При этом в крупнейших компаниях, занимающихся драгоценными металлами, инвестиции в ОС составили более 20% от выручки в среднем за период с 2008 по 2019 г. На многих, особенно крупнейших, предприятиях расширяются системные инвестиции экологической направленности [13].

По некоторым предприятиям 2-й группы также проводилась масштабная модернизация производства (Металлургический завод «Электросталь», «Лискинский завод монтажных заготовок»)⁶. Модернизация на других предприятиях 2-й группы проводилась в основном на уровне поддержания

производства, за исключением новых, недавно созданных предприятий, на которых модернизация пока не требуется.

В результате анализа было выявлено, что более 75% предприятий 3-й группы либо абсолютно новые (до 20 лет) и продолжающие модернизацию, либо имеют полностью современное производственное оборудование ведущих российских и зарубежных производителей и практически не нуждаются в техническом перевооружении.

В целом за период с 2008 по 2019 г. почти все крупнейшие металлургические компании инвестировали в основные средства десятки миллиардов рублей. С точки зрения инвестиций в техническое перевооружение предприятий самую масштабную программу проводит Норильский никель — инвестиции в ОС составили около 510 млрд руб. за 2015–2019 гг., что почти в 2,3 раза больше занимающего второе место по инвестициям в приобретение ОС холдинга Русал — около 220 млрд руб.⁷ и составляет почти 22% от общей суммы инвестиций в ОС всех компаний выборки за тот же период.

В целом динамика инвестиций по металлургии выглядит следующим образом (рис. 4, 5).

В результате анализа видно, что динамика инвестиций в ОС по всем группам кардинально различается. Расслоение компаний стало устойчивым. Инвестиции отстают от выручки во всех

⁵ World Steel Dynamics. World steel in figures, 2018. URL: <https://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases/2018.html>.

⁶ Федеральная служба государственной статистики. Отчеты, 2019. URL: <http://old.gks.ru/>.

⁷ Федеральная служба государственной статистики. Отчеты, 2019. URL: <http://old.gks.ru/>

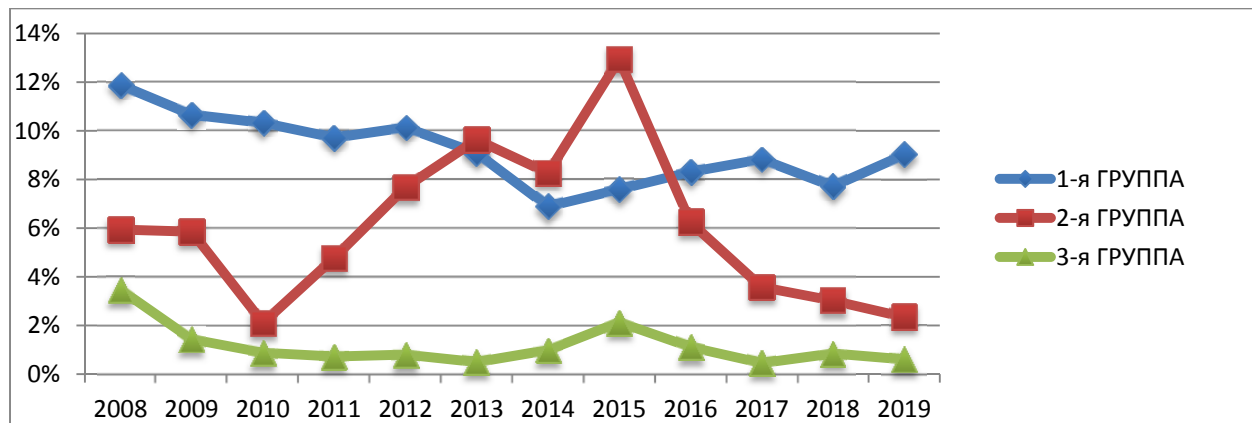


Рис. 5 / Fig. 5. Инвестиции в ОС к выручке металлургических компаний за 2008–2019 гг. (%) / Fixed asset investment of metallurgical companies for 2008–2019 (%)*

* Примечание: в рис. 5 для возможности сравнения динамики значения 1-й группы разделены на 1000, значения 2 группы – на 10.

Источник / Source: отчеты компаний, данные Федеральной службы государственной статистики, составлено авторами / Company reports, data from the Federal State Statistics Service, compiled by the authors.

группах, но ситуация во 2-й и 3-й группах хуже, чем в 1-й с точки зрения воспроизводства и обеспечения их будущей модернизации. В последние годы рост наблюдается только у 1-й группы. Масштабы инвестиций в ОС 1-й группы превышают суммарные инвестиции в ОС 2-й и 3-й групп в десятки раз, при этом доля инвестиций в ОС компаний 1-й группы колеблется около 10%, 2-й группы – около 2–13%, а 3-й – 1–2%.

В целом, согласно проведенному анализу в рамках 3-х групп, разделенных по институциональным факторам, признаки по рассматриваемому массиву критериев «уровень производственных технологий» делятся следующим образом (табл. 1).

Таким образом, в рамках рассматриваемых критериев выявлено практически полное соответствие иерархии по группам для второго и третьего признака. Относительно первого признака 1-я группа наряду с рядом предприятий 2-й группы, наоборот, находится в худшем положении.

Доступ к высоким технологиям определяет технологические (в том числе исследовательские) перспективы развития той или иной компании. Он оценивался на основе следующих признаков с градацией по ним:

- Возможность приобретения технологий:
 - доступ к зарубежным технологиям мирового уровня;
 - доступ к российским инновационным технологиям;
 - доступ к российским устаревшим технологиям.

- Разработка новых технологий, изобретений (НИОКР):

- разработка новых современных технологий, изобретений собственными силами;
- разработка новых современных технологий, изобретений совместно с научно-исследовательскими институтами;
- заказ на разработку новых технологий, изобретений у научно-исследовательских институтов;
- отсутствие разработки или заказов новых технологий.

- Наличие собственной исследовательской базы:

- наличие собственных исследовательских центров;
- наличие небольшой исследовательской лаборатории и/или конструкторского бюро современного уровня;
- наличие лаборатории по проверке качества продукции;
- отсутствие исследовательских подразделений.

Предприятия 1-й группы имеют максимальный доступ к высоким технологиям любого уровня, поскольку большинство из них (или их головные компании, в случае металлургических предприятий в составе неметаллургических холдингов) имеют подразделения в странах — лидерах по технологиям в металлургии. При этом у 1-й группы следует отметить тенденцию к созданию собственных исследовательских и инжиниринговых подразделений внутри своих структур или в партнерстве с научно-исследовательскими и инжини-

Таблица 1 / Table 1

Критерии соответствия уровня производственных технологий группам металлургических компаний по институциональным признакам / Criteria for matching the level of production technologies to groups of metallurgical companies by institutional characteristics

Признак	1-я группа	2-я группа	3-я группа
Новизна и технологичность производственного оборудования и инфраструктуры	1. Частично новое оборудование зарубежного и российского производства	1. Полностью новое (менее 20 лет) высокотехнологичное оборудование преимущественно зарубежного производства. 2. Полностью новое (менее 20 лет) оборудование преимущественно российского производства. 3. Частично новое оборудование зарубежного и российского производства. 4. В большинстве своем устаревшее оборудование	1. Полностью новое (менее 20 лет) высокотехнологичное оборудование преимущественно зарубежного производства. 2. Полностью новое (менее 20 лет) оборудование преимущественно российского производства. 3. Частично новое оборудование зарубежного и российского производства
Частота и масштаб модернизации производственных мощностей	2. Непрерывная масштабная модернизация	4. Частичная модернизация отдельных ключевых производственных линий или агрегатов 5. Минимальная модернизация с целью поддержания работоспособности предприятия	4. Частичная модернизация отдельных ключевых производственных линий или агрегатов
Уровень инвестиций в техническое перевооружение	3. Инвестиции в техперевооружение – миллиарды и десятки миллиардов рублей в год	6. Инвестиции в техперевооружение – сотни миллионов и миллиарды рублей в год	6. Инвестиции в техперевооружение – десятки миллионов рублей в год

Источник / Source: официальные сайты металлургических компаний, интервью руководителей металлургических компаний в открытых источниках; составлено авторами / official websites of metallurgical companies, interviews with heads of metallurgical companies in open sources; compiled by the authors.

ринговыми центрами, как например ООО «Институт Гипроникель» при Норильском никеле⁸, или Институт легких материалов и технологий (ИЛМиТ), созданный ОК РУСАЛ в сотрудничестве с НИТУ «МИСиС» при поддержке Ассоциации, Минпромторга и Минобрнауки России⁹.

Предприятия 2-й группы в большинстве своем не имеют прямого доступа к лучшим мировым технологиям металлургии и не имеют собственных исследовательских или инжиниринговых центров. В основном данные предприятия имеют лаборатории контроля качества, и некоторые из них в рамках получения или разработки техно-

логий взаимодействуют с российскими исследовательскими институтами и инжиниринговыми центрами, например партнерство Омутнинского металлургического завода с НИИ металлургической теплотехники — ВНИИМТ¹⁰ или научно-техническое сотрудничество в части совместных разработок между АО «Алюминий Металлург Рус» с Всероссийским НИИ авиационных материалов (ВИАМ)¹¹.

Поскольку, как уже было определено, подавляющее большинство предприятий 3-й группы современны и высокотехнологичны, уровень исследовательских подразделений у них порой выше,

¹⁰ Сайт ОАО «ВНИИМТ». URL: <http://www.vniimt.ru/>.

¹¹ Сайт ФГУП «Всероссийским научно-исследовательским институтом авиационных материалов» (ВИАМ). URL: www.viam.ru.

⁸ Сайт ПАО «Норильский никель». URL: www.nornickel.ru.

⁹ Сайт ОК «Русал». URL: www.rusal.ru.



Таблица 2 / Table 2

Критерии соответствия характеристик доступа к высоким технологиям различным по институциональным признакам группам металлургических компаний / Criteria for matching the characteristics of access to high technologies to different institutional groups of metallurgical companies

Признак	1-я группа	2-я группа	3-я группа
Возможность приобретения технологий	1. Доступ к зарубежным технологиям мирового уровня. 2. Доступ к российским инновационным технологиям	1. Доступ к российским инновационным технологиям. 2. Доступ к российским устаревшим технологиям	1. Доступ к российским инновационным технологиям. 2. Доступ к российским устаревшим технологиям
Разработка новых технологий, изобретений (НИОКР)	3. Разработка новых современных технологий, изобретений собственными силами. 4. Разработка новых современных технологий, изобретений совместно с научно-исследовательскими институтами. 5. Заказ на разработку новых технологий, изобретений у научно-исследовательских институтов	4. Разработка новых современных технологий, изобретений совместно с научно-исследовательскими институтами. 5. Заказ на разработку новых технологий, изобретений у научно-исследовательских институтов	4. Разработка новых современных технологий, изобретений совместно с научно-исследовательскими институтами. 5. Заказ на разработку новых технологий, изобретений у научно-исследовательских институтов. 6. Отсутствие разработки или заказов новых технологий
Наличие собственных исследовательских центров	6. Наличие собственных исследовательских центров	6. Наличие небольшой исследовательской лаборатории и/или конструкторского бюро современного уровня. 7. Наличие лаборатории по проверке качества продукции	6. Наличие небольшой исследовательской лаборатории и/или конструкторского бюро современного уровня. 7. Наличие лаборатории по проверке качества продукции

Источник / Source: официальные сайты металлургических компаний, интервью руководителей металлургических компаний в открытых источниках; составлено авторами / official websites of metallurgical companies, interviews with heads of metallurgical companies in open sources; compiled by the authors.

чем у 2-й группы. Отдельно хотелось бы отметить следующие предприятия 3-й группы, которые по рассматриваемому признаку находятся близко к 1-й группе: ООО «СИБПРОЕКТ», имеющее дочернюю компанию ООО «СИБПРОЕКТ-Инжиниринг»¹² и АО «Приокский завод цветных металлов», разрабатывающие своими силами уникальные технологии и имеющие ряд авторских свидетельств и патентов¹³.

В целом, согласно проведенному анализу в рамках 3-х групп, разделенных по институциональным факторам, признаки по рассматриваемому критерию «доступ к высоким технологиям»

делятся следующим образом (табл. 2).

По всем признакам рассматриваемого массива критериев в основной массе предприятий каждой группы иерархии наблюдается четкое различие между 1-й и прочими группами.

Уровень цифровизации бизнес-процессов, являющийся одним из основных трендов в российской металлургии последних лет.

В настоящей работе уровень цифровизации бизнес-процессов оценивался в рамках этапов цифровой трансформации промышленного предприятия в части как процессов управления, так и производственных процессов по следующим признакам с градацией по ним:

¹² Сайт Группы компаний «СИБПРОЕКТ». URL: <http://sibproekt.ru>.

¹³ Сайт АО «Приокский завод цветных металлов». URL: <https://www.zvetmet.ru>.

Критерии соответствия уровня цифровизации бизнес-процессов группам металлургических компаний по институциональным признакам / Criteria for compliance of the level of digitalization of business processes with groups of metallurgical companies by institutional characteristics

1-я группа	2-я группа	3-я группа
1. Старт проектов цифровой трансформации. 2. Внедрение отдельных элементов Индустрии 4.0	1. Внедрение отдельных элементов Индустрии 4.0. 2. Автоматизация части бизнес-процессов	1. Автоматизация производственных и бизнес-процессов 2. Автоматизация части бизнес-процессов

Источник / Source: официальные сайты металлургических компаний, интервью руководителей металлургических компаний в открытых источниках; составлено авторами / official websites of metallurgical companies, interviews with heads of metallurgical companies in open sources; compiled by the authors.

- Старт проектов цифровой трансформации.
- Внедрение отдельных элементов Индустрии 4.0.
- Автоматизация производственных и бизнес-процессов.
- Автоматизация части бизнес-процессов.

Почти все компании 1-й группы начали или начинают разрабатывать стратегии цифровой трансформации. В 2017–2018 гг. большинство крупных предприятий реализовали ряд пилотных проектов и сформировали программы цифровой трансформации. Многие из них уже внедрили отдельные элементы Индустрии 4.0, как, например, Норильский никель¹⁴, ММК, Металлоинвест и пр.

Предприятия 2-й группы в основном занимаются автоматизацией бизнес-процессов, реже — оцифровкой части производственных процессов. Некоторые предприятия, такие как Омутнинский металлургический завод, начинают инвестировать в разработку и внедрение «умных» технологий в производстве¹⁵.

Поскольку предприятия 3-й группы в большинстве своем новые, автоматизация на них уже присутствует. В связи с этим в ближайшее время данные предприятия будут нацелены на внедрение элементов Индустрии 4.0, а после — и полной цифровой трансформации.

В целом, согласно проведенному анализу в рамках 3-х групп, разделенных по институциональным факторам, признаки по рассматриваемому массиву критериев «уровень цифровизации бизнес-процессов» делятся следующим образом (табл. 3).

¹⁴ Сайт ПАО «Норильский никель». URL: www.normickel.ru.

¹⁵ Сайт АО «Омутнинский металлургический завод». URL: <https://ommet.ru>.

Разделение компаний по рассматриваемому критерию происходит практически при полном соответствии группам иерархии.

Взаимодействие с образовательными организациями, позволяющее оценить компетенции как рабочего, так и ИТР-персонала, на промышленном предприятии определялось на основе следующих признаков с градацией по ним:

- Организация программ образования, необходимых для сотрудников компании, в профильных вузах, колледжах и техникумах.
- Взаимодействие с профильными вузами, колледжами и техникумами в части прохождения практики на предприятии, организации дней открытых дверей и прочих массовых рекламных мероприятий для учащихся — потенциальных сотрудников предприятия.
- Наличие профильных колледжей или техникумов в шаговой доступности.

По данному направлению рассматривалось взаимодействие с образовательными организациями только в рамках технологий металлургии. По указанным признакам происходит практически четкое разделение по группам.

Практически все компании 1-й группы организовали или организуют программы образования, необходимые для сотрудников компании, в профильных вузах, колледжах и техникумах и практику потенциальных сотрудников на собственных предприятиях. Например, Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ) на базе Первоуральского металлургического колледжа реализует уникальную образовательную программу «Будущее Белой металлургии», а компания «Северсталь» разработала образовательную программу «Молодые ресурсы».

Таблица 4 / Table 4

Критерии соответствия уровня взаимодействия с образовательными организациями различным по институциональным признакам группам металлургических компаний / Criteria for the correspondence of the level of interaction with educational organizations to different institutional groups of metallurgical companies

1-я группа	2-я группа	3-я группа
Организация программ образования, необходимых для сотрудников компании, в профильных вузах, колледжах и техникумах	Взаимодействие с профильными вузами, колледжами и техникумами в части прохождения практики на предприятии, организации дней открытых дверей и прочих массовых рекламных мероприятий для учащихся – потенциальных сотрудников предприятия	Наличие профильных колледжей или техникумов в шаговой доступности

Источник / Source: официальные сайты металлургических компаний, интервью руководителей металлургических компаний в открытых источниках; составлено авторами / official websites of metallurgical companies, interviews with heads of metallurgical companies in open sources; compiled by the authors.

Среди 2-й группы также можно отметить отдельные предприятия, осуществляющие взаимодействие с вузами на уровне организации программ обучения, в профильных образовательных организациях. Например, Омутнинский металлургический завод, открывший в ВятГУ образовательную программу «Металлургия»¹⁶, или ОАО «Приокский завод цветных металлов», организовавший в НИТУ «МИСиС» образовательный проект по программе профессиональной переподготовки «Металлургия цветных металлов»¹⁷.

Следует отметить, что лишь одна компания 3-й группы сумела наладить тесное взаимодействие с образовательными организациями — ООО «АКОМ-инвест» (входит в состав холдинга «Группа компаний АКОМ») в рамках акселерационной программы для 15 компаний, вошедших в проект «Поддержка частных высокотехнологических компаний-лидеров» («Национальные чемпионы»), организованной НИУ ВШЭ с Минэкономразвития РФ и Российской венчурной компанией (РВК)¹⁸.

Кроме того, ряд предприятий 2-й и 3-й групп организовали производственную практику для студентов профильных вузов и колледжей. Это Ступинская металлургическая компания, Уральский трубный завод, холдинг СИАЛ, Загорский трубный завод, Новосибирский оловянный комби-

нат, Борский трубный завод, Нефтегаздеталь и пр.

При этом некоторые предприятия 2-й и большинство предприятий 3-й групп не взаимодействуют активно с образовательными организациями.

В целом, согласно проведенному анализу в рамках 3-х групп, разделенных по институциональным факторам, признаки по рассматриваемому массиву критериев «уровень взаимодействия с образовательными организациями» делятся следующим образом (табл. 4).

Разделение компаний по рассматриваемому критерию происходит практически при полном соответствии группам иерархии.

Таким образом, сравнение технологических характеристик по трем институционально различающимся группам показывает, что подавляющему большинству предприятий каждой группы иерархии в основном соответствуют свои уникальные значения показателей.

Большинство компаний 1-й группы имеет максимальные преимущества в сфере технологий в части масштабы программ модернизации, доступа и разработки новейших современных технологий, цифровизации бизнес- и производственных процессов, организации собственных обучающих программ совместно с ведущими профильными образовательными организациями. Это позволяет и далее поддерживать конкурентоспособность на внешних рынках. На внутреннем рынке они сохраняют и усиливают свое доминирование, поскольку фактически создают барьеры входа в привилегированную часть рынка остальным компаниям. В настоящий момент в стране происходит стабилизация институционального окружения [14], в том числе и в металлургии.

¹⁶ Сайт АО «Омутнинский металлургический завод». URL: <https://ommet.ru/>.

¹⁷ Сайт АО «Приокский завод цветных металлов». URL: <https://www.zvetmet.ru/>.

¹⁸ Сайт Группы компаний «АКОМ». URL: <http://gk-akom.ru/>

Процесс концентрации [15] предприятий путем слияния и поглощения продолжается, но в целом группа лидеров уже сложилась и вряд ли будет значительно меняться [в 2021 г. произошло последнее крупное слияние — Трубной металлургической компании (ТМК) и Группы ЧТПЗ], что позволяет им препятствовать входу в лидирующую группу иным предприятиям [16] при существующем в России дисбалансе институциональных реформ [17].

Компании 2-й группы (за исключением нескольких переходных в 1-ю группу и нескольких уникальных предприятий) демонстрируют значительно более низкий уровень как технологического развития, так и взаимодействия с вузами и колледжами. Они могут и далее сохраняться на уровне простого воспроизводства, но имеют серьезные трудности в плане предстоящих модернизаций.

Предприятия 3-й группы демонстрируют достаточно высокое технологическое развитие в основном благодаря тому, что некоторые из них аффилированы с крупными компаниями иных отраслей, другие занимают определенную рыночную нишу (например — производство феррометаллов). Боль-

шинство этих предприятий созданы в последние годы и находятся на высоком технологическом уровне. Однако, учитывая, что у большинства из них низкие финансовые возможности, нет непосредственного доступа к лидирующим мировым металлургическим технологиям и отсутствует взаимодействие с образовательными организациями, вряд ли в ближайшие годы они продемонстрируют заметное технологическое развитие. При этом, в отличие от компаний 2-й группы, некоторые из них способны занять перспективные узкие ниши на российском и даже мировом рынке, закрепиться в них и со временем выйти в лидеры.

Крупнейшие компании постоянно наращивают эффективность неформальных правил деятельности [18], и разрыв в технологическом развитии компаний 1-й и прочих групп постоянно увеличивается. В ближайшие годы он может стать непреодолимым, что способно привести либо к новой волне слияний и поглощений средних и мелких предприятий, либо к закрытию самых технологически отсталых. Институциональное расслоение закрепляется. Ловушки, в которых оказались компании, усиливаются [19].

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Tirole J. The theory of industrial organization. Cambridge, MA: The MIT Press; 1994. 496 p.
2. Буданов И.А. Роль административных и рыночных отношений в развитии металлургии. *Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН*. 2018;(16):210–235. DOI: 10.29003/m262.sp_ief_ras2018/210–235
3. Блохин А.А. Институциональная рента в многоуровневой экономике. *Проблемы прогнозирования*. 2019;(4):16–26.
4. Блохин А.А., Ломакин-Румянцев И.В., Наумов С.А. Альфа-бизнес на российском продовольственном рынке. *Экономические стратегии*. 2019;21(6):68–77. DOI: 10.33917/es-6.164.2019.68–77
5. Блохин А.А., Дранев С.Я. Различия институциональных условий деятельности компаний разного размера на примере черной металлургии. *Мир новой экономики*. 2019;13(1):36–47. DOI: 10.26794/2220–6469–2019–13–1–36–47
6. Агапова Е.В., Батуева Т.Б., Косянчук Е.В., Рябов И.В., Смирнова О.О. Влияние структуры институциональной среды на экономический рост в промышленной отрасли. М.: РАНХиГС; 2014. 86 с.
7. Терещенко Д.С. Институциональные факторы экономического роста: идентификация, оценка и выявление нелинейности влияния. *Вестник НГУЭУ*. 2016;(3):299–314.
8. Рябов И.В., Смирнова О.О., Агапова Е.В. Влияние институциональных факторов на экономический рост. *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2013;(5–6):39–46.
9. Вольчик В.В., Кривошеева-Медянцева Д.Д. Институты, технологии и возрастающая отдача. *Журнал институциональных исследований*. 2015;7(1):45–58. DOI: 10.17835/2076–6297.2015.7.1.045–058
10. Ковалёва А.М., Куканова Н.В. Экономическое развитие предприятий металлургического комплекса России. Мат. к Междунар. экономическому форуму. Орел: Орловский государственный аграрный университет; 2014.
11. Буданов И.А., Устинов В.С. Инновационно-инвестиционные процессы развития металлургического производства в России. *Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН*. 2015;(13):324–347.

12. Устинов В. С., Буданов И. А. Роль металлургии в ресурсном обеспечении экономического роста в России. Актуальные вопросы экономики и социологии. Сб. ст. по мат. XV осенней конф. молодых ученых в Новосибирском академгородке (Новосибирск, 18–20 ноября 2019 г.). Новосибирск: Ин-т экономики и организации промышленного производства СО РАН; 2019:314–318.
13. Буданов И.А., Терентьев Н.Е. Проблемы и направления технологической модернизации металлургического комплекса России в контексте «зеленого» роста экономики. *Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН*. 2017;(15):76–91.
14. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Пер. с англ. М.: Начала; 1997. 180 с.
15. Бурдые П. Социальное пространство: поля и практики. Сб. ст. Пер. с фр. СПб.: Алетейя; М.: Ин-т экспериментальной социологии; 2005. 576 с.
16. Флигстин Н. Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века. Пер. с англ. М.: Изд. дом Высшей школы экономики; 2013. 392 с.
17. Орехова С.В. Институциональные факторы выбора ресурсной стратегии предприятия. *Журнал институциональных исследований*. 2016;8(4):106–122. DOI: 10.17835/2076–6297.2016.8.4.106–122.
18. Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы. *Экономическая социология*. 2001;2(3):5–26.
19. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. *Экономика и математические методы*. 1999;35(2):3–20.

REFERENCES

1. Tirole J. The theory of industrial organization. Cambridge, MA: The MIT Press; 1994. 496 p.
2. Budanov I. A. The role of administrative and market relations in the development of metallurgy. *Nauchnye trudy: Institut narodnokhozyaistvennogo prognozirovaniya RAN = Scientific Articles: Institute of Economic Forecasting. Russian Academy of Sciences*. 2018;(16):210–235. (In Russ.). DOI: 10.29003/m262.sp_ief_ras2018/210–235
3. Blokhin A. A. Institutional rent in a multilevel economy. *Studies on Russian Economic Development*. 2019;30(4):376–383.
4. Blokhin A. A., Lomakin-Rumyantsev I.V., Naumov S. A. Alpha business in the Russian food market. *Ekonomicheskie strategii = Economic Strategies*. 2019;21(6):68–77. (In Russ.). DOI: 10.33917/es-6.164.2019.68–77
5. Blokhin A.A., Dranev S. Ya. The differences in the institutional environment of the activities of firms of varying size on the example of ferrous metallurgy. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2019;13(1):36–47. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220–6469–2019–13–1–36–47
6. Agapova E. V., Batueva T. B., Kosyanchuk E. V., Ryabov I. V., Smirnova O. O. Impact of the institutional environment structure on economic growth in the industrial sector. Moscow: RANEPА; 2014. 86 p. (In Russ.).
7. Tereshchenko D. S. Institutional factors of economic growth: Identification, assessment and revealing of non-linearity of impact. *Vestnik NGUEU = Vestnik NSUEM*. 2016;(3):299–314. (In Russ.).
8. Ryabov I. V., Smirnova O. O., Agapova E. V. Assessment of institutional factors on economic growth: Approaches to the evaluation and modeling. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra = Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. 2013;(5–6):39–46. (In Russ.).
9. Volchik V. V., Krivosheeva-Medyantseva D. D. Institutions, technology and increasing returns. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy = Journal of Institutional Studies*. 2015;7(1):45–58. (In Russ.). DOI: 10.17835/2076–6297.2015.7.1.045–058
10. Kovaleva A. M., Kukanova N. V. Economic development of enterprises of the metallurgical complex of Russia. Materials for the International Economic Forum. Oryol State Agrarian University; 2014.
11. Budanov I. A., Ustinov V. S. Innovation and investment processes for the development of metallurgical production in Russia. *Nauchnye trudy: Institut narodnokhozyaistvennogo prognozirovaniya RAN = Scientific Articles: Institute of Economic Forecasting. Russian Academy of Sciences*. 2015;(13):324–347. (In Russ.).
12. Ustinov V. S., Budanov I. A. The role of metallurgy in the resource provision of economic growth in Russia. In: Topical issues of economics and sociology. Proc. 15th Autumn conf. of young scientists in the

- Novosibirsk Akademgorodok (Novosibirsk, Nov. 18–20, 2019). Novosibirsk: Institute of Economics and Organization of Industrial Production SB RAS; 2019:314–318. (In Russ.).
13. Budanov I. A., Terentiev N. E. Problems and directions of technological modernization of the metallurgical complex of Russia in the context of “green” economic growth. *Nauchnye trudy: Institut narodnokhozyaistvennogo prognozirovaniya RAN = Scientific Articles: Institute of Economic Forecasting. Russian Academy of Sciences*. 2017;(15):76–91. (In Russ.).
 14. North D. C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge: CUP Publ.; 1990. 159 p. (Russ. ed.: North D. Instituty, institutsional’nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki. Moscow: Nachala; 1997. 180 p.).
 15. Bourdieu P. Social space: Fields and practices. Coll. pap. Transl. from French. St. Petersburg: Aletheia; Moscow: Institute of Experimental Sociology; 2005. 576 p. (In Russ.).
 16. Fligstein N. The architecture of markets: An economic sociology of twenty-first-century capitalist societies. Princeton: Princeton University Press; 2002. 288 p. (Russ. ed.: Fligstein N. Arkhitektura rynkov. Ekonomicheskaya sotsiologiya kapitalisticheskikh obshchestv XXI veka. Moscow: HSE Publ.; 2013. 392 p.).
 17. Orekhova S. V. Institutional factors in the choice of the resource strategy of the enterprise. *Zhurnal institutsional’nykh issledovaniy = Journal of Institutional Studies*. 2016;8(4):106–122. (In Russ.). DOI: 10.17835/2076–6297.2016.8.4.106–122
 18. Radaev V. V. A new institutional approach: Building a research framework. *Ekonomicheskaya sotsiologiya = Economic Sociology*. 2001;2(3):5–26. (In Russ.).
 19. Polterovich V. M. Institutional traps and economic reforms. *Ekonomika i matematicheskie metody = Economics and Mathematical Methods*. 1999;35(2):3–20. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTORS



Андрей Алексеевич Блохин — доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института народнохозяйственного прогнозирования РАН; профессор, Финансовый университет, Москва, Россия

Andrey A. Blokhin — Dr Sci. (Econ.), Chief Researcher, Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences (IEF RAS), Professor, Financial University, Moscow, Russia
andraleks@rambler.ru



Сергей Яковлевич Дранев — соискатель, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Москва, Россия

Sergey Ya. Dranev — Applicant, Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences (IEF RAS), Moscow, Russia
sedrick77@gmail.com

Статья поступила 10.03.2021; после рецензирования 20.03.2021; принята к публикации 05.04.2021.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 10.03.2021; revised on 20.03.2021 and accepted for publication on 05.04.2021.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-89-96
УДК 656.01(045)
JEL R40

Анализ развития транспортной системы Санкт-Петербурга

А.Ю. Смирнов

Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, Санкт-Петербург, Россия
<https://orcid.org/0000-0001-9353-7728>

АННОТАЦИЯ

Санкт-Петербург является четвертым по численности населения городом Европы (после Москвы, Большого Лондона и Большого Парижа). Сотни тысяч людей ежедневно перемещаются в пределах городской агломерации. В этих условиях эффективное функционирование городского хозяйства невозможно без современной транспортной системы, способной обеспечивать решение текущих и перспективных проблем городской экономики. Целью работы является анализ эффективности развития транспортной системы Санкт-Петербурга. Для этого необходимо провести анализ основных положений важнейших нормативно-правовых актов, регламентирующих развитие транспортной системы города, выявить их достоинства и недостатки и определить, насколько эффективно реализуются намеченные в них мероприятия в динамике. Проведенный автором анализ двух редакций программы развития транспортной системы Санкт-Петербурга (первоначальной редакции 2014 г. и действующей редакции 2020 г.) выявил негативные тенденции, заключающиеся в отклонении фактического значения индикаторов программы от их плановых значений. По результатам исследования автор делает следующие выводы: при реализации программы развития транспортной системы Санкт-Петербурга не используются общие принципы стратегического управления, в частности не проводится анализ эффективности программных мероприятий, а также выявление причин и факторов, повлекших за собой отклонение плановых показателей от фактических, программа продлевается на новый период без какой-либо оценки достигнутых результатов; индикаторы программы развития транспортной системы постоянно корректируются в сторону снижения; единая система управления развитием транспортной инфраструктуры в городе отсутствует, сами программные мероприятия распределены по отдельным комитетам городской администрации, что оказывает негативное влияние на результаты социально-экономического развития транспортного комплекса.

Ключевые слова: транспорт; транспортная система; управление транспортом; государственная программа; развитие транспорта; городской транспорт; общественный транспорт; финансирование транспорта

Для цитирования: Смирнов А.Ю. Анализ развития транспортной системы Санкт-Петербурга. *Мир новой экономики*. 2021;15(2):89-96. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-89-96

ORIGINAL PAPER

Analysis of the Development of the Transport System of Saint Petersburg

A. Yu. Smirnov

Saint Petersburg State Marine Technical University, Saint Petersburg, Russia
<https://orcid.org/0000-0001-9353-7728>

ABSTRACT

St. Petersburg is the fourth most populous city in Europe (after Moscow, Greater London and Greater Paris). Hundreds of thousands of people move daily within the urban agglomeration. Under these conditions, the effective functioning of the urban economy is impossible without a modern transport system capable of providing a solution to current and future problems of the urban economy. The work aims to analyse the effectiveness of the development of the transport system of St. Petersburg. Therefore, it is necessary to examine the main

provisions of the most critical regulatory legal acts regulating the city's transport system's development, identify their advantages and disadvantages, and determine how effectively the activities outlined in them are being implemented in dynamics. The author's analysis of the two editions of the St. Petersburg transport system development program (the original edition of 2014 and the current edition of 2020) revealed negative trends, consisting of the deviation of the program indicators' actual value their planned values. Based on the results of the study, the author draws the following conclusions: when implementing the program for the development of the transport system of St. Petersburg, general principles of strategic management are not used, particularly, the effectiveness of program measures is not analysed, the reasons and factors that led to the deviation of planned indicators from the actual ones are not extended for a new period without any assessment of the results achieved; indicators of the transport system development program are constantly being adjusted downward; There is no unified management system for the development of transport infrastructure in the city, the program activities themselves are distributed among separate committees of the city administration, which harms the results of socio-economic development of the transport complex.

Keywords: transport; transport system; transport management; state program; transport development; urban transport; public transport; transport financing

For citation: Smirnov A. Yu. Analysis of the development of the transport system of Saint Petersburg. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(2):89-96. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-89-96

ВВЕДЕНИЕ

Формирование современной транспортной инфраструктуры является необходимым условием успешного функционирования крупного города, позволяя эффективно использовать его потенциал для решения текущих и перспективных проблем социально-экономического развития. В крупном городе рабочие места редко расположены в пешей доступности от дома, что вынуждает горожан активно использовать личный или общественный транспорт прежде всего для поездок на работу и обратно. В этой связи необходимо проанализировать, насколько эффективно функционирует транспортная система Санкт-Петербурга, имеет ли она необходимую целевую направленность на решение перспективных социально-экономических проблем городской экономики.

МЕТОДИКА

В статье использованы методы анализа и синтеза, логического моделирования, сравнительного анализа. Статья основана на анализе различных редакций государственной программы Санкт-Петербурга «Развитие транспортной системы Санкт-Петербурга», позволяющем определить, насколько эффективно достигаются сформулированные в ней целевые показатели, как они изменяются с течением времени.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Различным аспектам функционирования городского транспорта посвящено значительное

число научных работ. Отметим фундаментальные исследования [1–3], работы, посвященные исследованию проблем развития транспортной инфраструктуры [4, 5], работы, исследующие проблемы управления на транспорте [6, 7]. Интересно исследование процесса развития транспортной системы Канады [8]. Целая серия работ российских и зарубежных авторов посвящена различным проблемам развития транспорта в период коронавируса [9–12]. В то же время проблема управления транспортной системой Санкт-Петербурга исследована недостаточно. Можно указать лишь работы [13, 14].

Важнейшим нормативным актом, регламентирующим развитие транспортного комплекса города является постановление правительства Санкт-Петербурга от 30.06.2014 № 552 «О государственной программе Санкт-Петербурга «Развитие транспортной системы Санкт-Петербурга»» (<https://base.garant.ru/22938750/>). Им утверждена сама программа, включая цели, меры по их достижению, программные индикаторы, сроки и ответственных за реализацию отдельных мероприятий. В своей первой редакции программа была рассчитана на период 2015–2020 гг.

В дальнейшем в программу ежегодно вносились корректировки, зачастую достаточно значительные. Последние крупные изменения внесены постановлением Правительства города от 05.11.2000 № 900 (<http://docs.cntd.ru/document/822403631>). По сути, в редакции 2020 г. мы имеем дело с новой программой, хотя и сохраняющей определенную структурную преемст-

венность с программой 2014 г., но рассчитанной на совершенно другие сроки реализации — с 2019 по 2024 г.

Цель рассматриваемой программы после многочисленных редактирований и фактического продления на четырехлетний срок осталась неизменной: «обеспечение доступности, эффективности и безопасности функционирования транспортного комплекса Санкт-Петербурга, отвечающего потребностям социально-экономического развития и транзитного потенциала Санкт-Петербурга, при приоритетном развитии системы городского пассажирского и внешнего транспорта». По мнению автора, такая формулировка цели является слишком общей, неконкретной и недостижимой. В частности, не ясно, что понимается под доступностью и эффективностью городского транспорта, а обеспечение безопасности — это комплексная задача, которая может быть решена только при участии федеральных ведомств, включая МВД и ФСБ.

Отметим, что в редакции 2014 г. было 6 индикаторов (целевых показателей) для программы в целом и еще 30 индикаторов для 5 подпрограмм. В действующей редакции содержатся 8 индикаторов для программы в целом и еще 43 индикатора для подпрограмм. Таким образом, количество индикаторов увеличилось с 36 до 51, т.е. на 42%, что, на наш взгляд, снижает целевую направленность программных мероприятий. Такое значительное количество целевых показателей реализации программы является избыточным, не позволяя рационально оценивать результативность программных мероприятий, их влияние на жизнь горожан.

Для сравнения, государственная программа города Москвы «Развитие транспортной системы» на 2012–2016 гг. и на перспективу до 2020 г., утвержденная постановлением Правительства Москвы от 02.09.2011 № 408-ПП (в редакции 2019 г.) (<http://docs.cntd.ru/document/537907060>) содержит всего восемь индикаторов. По всем из них к 2021 г. должен наблюдаться рост по отношению к 2017 г., который является базовым. В частности, важнейший программный показатель — среднее время поездки на транспорте общего пользования в утренние часы пик из жилых районов вблизи МКАД до центра города — должен сократиться с 56,8 до 55 мин., что является весьма существенным при росте уровня автомобилизации населения. Сама формулировка индикатора является

логичной и конкретной. Это говорит о том, что развитие общественного транспорта в Москве является одним из приоритетов городского правительства [15].

Из 6 целевых показателей программы развития транспортной системы Санкт-Петербурга, обозначенных в редакции 2014 г., в редакции 2020 г. осталось 5. Индикатор «Протяженность магистралей непрерывного движения в обход центра города» был исключен из программы, поскольку не изменяется в течение всего рассматриваемого периода. К этим 5 индикаторам, по мнению автора, необходимо добавить 2 важнейших индикатора подпрограммы 1 («Развитие транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга»), которые необходимы для оценки общей ситуации в транспортной сфере. Проанализируем степень достижения указанных индикаторов (табл. 1).

Из представленной таблицы видно, что из 7 рассматриваемых индикаторов программы в ее первоначальной редакции к 2019 г. было достигнуто только 3: количество регистрируемых ДТП; протяженность сети автомобильных дорог; протяженность сети велосипедных маршрутов. Также видно, что целевое значение четырех индикаторов в редакции 2020 г. изменилось в меньшую сторону в сравнении с редакцией 2014 г.

Более того, в новой редакции программы запланировано, что величина важнейшего, на наш взгляд, показателя — среднего времени поездки с трудовыми целями — к 2024 г. значительно ухудшится по сравнению с 2020 г. Получается, что осуществление запланированных программных мер, по мнению самих авторов программы, негативным образом скажется на результатах деятельности транспортной системы.

Другой важнейший индикатор — протяженность сети автомобильных дорог общего пользования регионального значения — хоть и должен вырасти к 2024 г. по сравнению с 2019 г., но всего на 31 км, что составляет менее 1% от величины существующей дорожной сети. Это существенно меньше, чем было запланировано в первоначальной редакции программы.

Таким образом, из данных представленной таблицы видно, что планируемые значения отдельных индикаторов, по сути, подгоняются под текущую ситуацию, не являясь стимулом к кардинальной трансформации условий деятельности транспортной системы Санкт-Петербурга.

Таблица 1 / Table 1

Значения индикаторов государственной программы «Развитие транспортной системы Санкт-Петербурга» / Values of indicators of the state program “Development of the transport system of St. Petersburg”

№ п/п	Наименование индикатора	Значение индикатора по годам					
		Редакция 2014		Редакция 2020			Факт
		2019	2020	2019	2020	2024	2019
Целевые показатели государственной программы							
1	Доля жителей, удовлетворенных качеством обслуживания на городском транспорте, %	86	88	81,3	81,4	88,9	77,8
2	Количество регистрируемых дорожно-транспортных происшествий на 10 тыс. транспортных средств, шт.	28	27	28	27	26	26,8
3	Доля пассажиров, перевезенных городским транспортом, %	73,2	73,5	73,2	73,5	74,7	71,8
4	Доля населения, проживающего в пешеходной доступности станций метрополитена, %	37,2	37,3	37,3	37,3	37,3	36,2
5	Протяженность сети веломаршрутов, км	80	200	133,5	125	170,2	116,1
Целевые показатели подпрограммы 1							
6	Протяженность сети автомобильных дорог общего пользования регионального значения в Санкт-Петербурге, км	3458	3510	3446	3453	3477	3472,2
7	Среднее время поездки с трудовыми целями, мин.	47	46	50,4	49,8	59,0	49

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

Отметим также определенную спорность формулировки самих программных индикаторов. Так, первый из них (доля жителей, удовлетворенных качеством обслуживания) является оценочным. Следовательно, его объективность может быть поставлена под сомнение. Количество ДТП на 10 тыс. транспортных средств зависит от целого ряда различных факторов (разъяснительной работы ГИБДД, величины штрафов за нарушение ПДД, качества автомобилей и наличия у них различных систем помощи водителю и т.д.), среди которых уровень развития транспортной системы является хотя и важным, но не определяющим [16]. Протяженность сети велосипедных маршрутов не может рассматриваться в качестве базового индикатора всей программы, поскольку велосипедным транспортом в Санкт-Петербурге

пользуются незначительное количество жителей (существенно менее 1%). При этом, несмотря на существующую тенденцию развития велосипедного транспорта в европейских странах [17, 18], необходимо отметить, что климатические условия Санкт-Петербурга ему не благоприятствуют. В результате вследствие незначительного количества велосипедистов в центре города велосипедные дорожки часто используются для парковки автомобилей.

Действующая программа не определяет приоритеты развития транспортной системы Санкт-Петербурга, в частности не дает ответа на вопросы: какой именно вид общественного транспорта (автобусы, троллейбусы, трамваи, метро) должен получить приоритет? каково должно быть взаимоотношение этих видов транспорта в спальных



Таблица 2 / Table 2

Финансирование мероприятий программы «Развитие транспортной системы Санкт-Петербурга» за счет бюджета города / Financing of activities of the program “Development of the transport system of St. Petersburg” at the expense of the city budget

Показатель / Год	2015	2017	2019	2020	2021	2024
Объем финансирования программы в редакции 2014 г., млрд руб.	92,8	86,3	95,0	99,1	-	-
Объем финансирования программы в редакции 2014 г. в неизменных ценах, млрд руб.	92,8	79,7	77,5	80,2	-	-
В% к 2015 г.	100	86	83	86	-	-
Объем финансирования программы в редакции 2020 г., млрд руб.	-	-	114,5	105,8	144,8	161,1
Объем финансирования программы в редакции 2020 г. в неизменных ценах 2020 г., млрд руб.	-	-	114,5	105,1	137,6	136,2

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

районах и в центре? какова должна быть роль железнодорожного транспорта? (о нем интересная работа [19]) и т.д. Но, самое главное, из программы не понятно, за счет чего будет обеспечен приоритет общественного транспорта. В крупных городах важнейшим видом транспорта является метрополитен. В России активное развитие метрополитена в последние годы наблюдается в Москве, где за период с 2015 по 2020 г. открыты 43 новые станции, не считая станций Московского центрального кольца и Московских центральных диаметров. В Санкт-Петербурге в 2015–2019 гг. было построено всего 5 станций метро. Это почти в девять раз меньше, чем в Москве. В 2020–2023 гг. открытие новых станций метрополитена вообще не планируется. В таких условиях практически невозможно побудить горожан отказаться от личного транспорта в пользу общественного.

Рассмотрим изменение объемов финансирования реализации программных мероприятий в различных редакциях программы (табл. 2).

Из табл. 2 видно, что в первоначальной редакции программы было запланировано снижение объема финансирования программных мероприятий: к 2017 г. он должен был сократиться с 92,8 до 86,3 млрд руб. в текущих ценах, что составляет 6,8%. В ценах 2014 г. снижение составило бы уже 14%, что является негативной тенденцией. Такая же ситуация сохраняется и в последующий период. По мнению автора, в условиях сокращения финансирования достижение запланированных

программой целевых индикаторов, направленных на повышение эффективности функционирования транспортной системы Санкт-Петербурга, не представляется возможным.

Отметим также, что редакция 2020 г. отчасти лишена указанных недостатков. После снижения в 2020 г., которое обусловлено негативными последствиями коронавирусной эпидемии, в 2021 г. предполагается рост финансирования мероприятий программы на 30 млрд руб. по сравнению с 2019 г. в текущих ценах. В неизменных ценах (рассчитанных автором на основе использования прогнозного индекса-дефлятора ВВП) рост окажется не столь значительным и составит 23 млрд руб., или более 20%. В последующий период объем финансирования мероприятий по развитию транспортной системы Санкт-Петербурга должен сохраниться на том же уровне.

В 2019 г. фактическое финансирование мероприятий программы было почти на 10 млрд руб. больше запланированного в первоначальной редакции (104,5 млрд против 95 млрд руб.), но на 10 млрд руб. меньше скорректированного плана. В ценах 2014 г., по нашим расчетам, это составляет 85 млрд руб., что ниже расходов 2015 г. Это свидетельствует о том, что по факту финансирование программы развития транспортной системы Санкт-Петербурга в 2014–2019 гг. осуществляется по остаточному принципу и обусловлено объемом фактически имеющихся средств городского бюджета, а не целевыми приоритетами. Но при таком подходе все

программные индикаторы приобретают условный характер. Исходя из имеющихся средств регионального бюджета, город бессистемно финансирует определенные мероприятия (строительство метро, транспортных развязок, новых дорог, пешеходных переходов и т.д.), реализация которых признается наиболее важной в настоящее время.

Так, развитие велосипедных маршрутов вдоль автомобильных дорог приводит к снижению безопасности движения, поскольку в темное время суток велосипедисты плохо заметны для других участников движения. Кроме того, развитие велодорожек практически не влияет на другие параметры транспортной системы, в частности на скорость передвижения жителей города с трудовыми целями. Такой подход не способствует системному решению существующих проблем городской инфраструктуры.

ВЫВОДЫ

1. Общие правила стратегического управления требуют, чтобы после реализации программных мероприятий проводился анализ их эффективности, выявлялись причины и факторы, повлекшие за собой отклонение плановых показателей от фактических, вырабатывались меры по преодолению имеющихся отклонений. В сфере транспорта Санкт-Петербурга это не осуществляется. Существующая программа развития транспортной системы фактически продлевается на следующий период без оценки достигнутых результатов.

2. В транспортной сфере города отсутствуют четко выраженные стратегические приоритеты. Индикаторы программы развития транспортной системы permanently корректируются. Объем ресурсов, которые город расходует на развитие транспортной инфраструктуры, не отвечает стоящим перед региональной экономикой потребностям, не позволяя обеспечить ее устойчивое функционирование в складывающихся хозяйственных условиях.

3. Отсутствует единая система управления развитием транспортной инфраструктуры. Программные мероприятия распределены по отдельным комитетам, что снижает целевую направленность системы управления транспортным комплексом на решение перспективных задач социально-экономического развития.

4. В качестве одного из приоритетов программы справедливо декларируется развитие общественного транспорта. На практике достижению данного приоритета препятствуют низкие темпы строительства метрополитена: за 2015–2020 гг. в Санкт-Петербурге открыто почти в 9 раз меньше станций метро, чем в Москве.

В целом же, создание единой системы управления транспортным комплексом, определение ответственных, формирование системы целевых индикаторов, остающихся неизменными в течение всего срока реализации программных мер, являются необходимым условием успешного развития Санкт-Петербурга в долгосрочной перспективе.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Коновалова Т. В. и др. Анализ работы транспортных систем. Краснодар: Изд. КубГТУ; 2019. 271 с.
2. Болтаевский А. А. Транспорт как основа современного города. *Урбанистика*. 2018;(4):88–95. DOI: 10.7256/2310–8673.2017.1.17047
3. Rakhmatullina A. R., Korobeynikova E. V. Trends in urban public transport. *International Journal of Advanced Studies*. 2020;10(3):123–131. DOI: 10.12731/2227–930X-2020–3–123–131.
4. Misanova I., Filippov M., Tarasov D., Viushkova V., Zhukova E. Directions and prospects of integrated innovative development of the transport infrastructure of the Russian Federation. *SHS Web of Conferences*. 2021;93:04010. DOI: 10.1051/shsconf/20219304010.
5. Капустина Н. В., Ступникова Е. А., Оленина О. А., Герасимов М. М. Классификация факторов риска инвестиционных проектов развития транспортной инфраструктуры. *Государственное и муниципальное управление. Ученые записки*. 2020;(1):126–130. DOI: 10.22394/2079–1690–2020–1–1–126–130
6. Kripak M. N., Palkina E. S., Seliverstov Ya. A. Analytical support for effective functioning of intelligent manufacturing and transport systems. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*. 2020;709(3): 033065. DOI: 10.1088/1757–899X/709/3/033065.
7. Palkina E. S. Mechanism of realization economic strategy of transport organization. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*. 2017;90:012070. DOI: 10.1088/1755–1315/90/1/012070



8. Cui B., El-Geneidy A. Accessibility, equity, and mode share: A comparative analysis across 11 Canadian metropolitan areas. *Transport Findings*. 2019;(Feb.). DOI: 10.32866/7400
9. Голубчик А.М., Фролов А.О. Транспорт в эпоху коронавируса: попытка анализа текущего момента. *Вестник транспорта*. 2020;(6):12–14.
10. Iacus S. M., Natale F., Santamaria C., Spyrtos S., Vespe M. Estimating and projecting air passenger traffic during the COVID-19 coronavirus outbreak and its socio-economic impact. *Safety Science*. 2020;129:104791. DOI: 10.1016/j.ssci.2020.104791
11. Du J., Rakha H. A. COVID-19 Impact on ride-hailing: The Chicago case study. *Transport Findings*. 2020;(Oct.). DOI: 10.32866/001c.17838
12. Budd L., Ison S. Responsible transport: A post-COVID agenda for transport policy and practice. *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*. 2020;6:100151. DOI: 10.1016/j.trip.2020.100151
13. Дедюхина Н.В. Стратегический анализ развития транспортной инфраструктуры городской агломерации Санкт-Петербурга как инструмент решения социально-экономических задач. *Учет. Анализ. Аудит*. 2020;7(5):33–43. DOI: 10.26794/2408–9303–2020–7–5–33–43
14. Подхалузина В.А. Транспорт Санкт-Петербурга в современных условиях *Грузовик*. 2018;(3):27–32.
15. Дорожкин А.К. Общественный транспорт города Москвы. *Вестник транспорта*. 2017;(4):36–39.
16. Kamnova K., Makka K., Zvarikova K. Implementation of security management principles in transport. *SHS Web of Conferences*. 2021;92:06016. DOI: 10.1051/shsconf/20219206016
17. Parkin J. Designing for cycle traffic: International principles and practice. Glasgow: ICE Publishing; 2018. 248 p. DOI: 10.1680/dfct.63495.
18. Lovelace R., Talbot J., Morgan M., Lucas-Smith M. Methods to prioritise pop-up active transport infrastructure. *Transport Findings*. 2020;(July). DOI: 10.32866/001c.13421
19. Georgiadis G., Papaioannou P., Politis I. Rail and road public transport: Cooperation or coexistence? *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*. 2020;5:100122. DOI: 10.1016/j.trip.2020.100122

REFERENCES

1. Konovalova T. V. et al. Analysis of transport systems operation. Krasnodar: Kuban State Technological University; 2019. 271 p. (In Russ.).
2. Boltaevskii A. A. Transport as the basis of a modern city. *Urbanistika = Urban Studies*. 2018;(4):88–95. (In Russ.). DOI: 10.7256/2310–8673.2017.1.17047
3. Rakhmatullina A. R., Korobeynikova E. V. Trends in urban public transport. *International Journal of Advanced Studies*. 2020;10(3):123–131. DOI: 10.12731/2227–930X-2020–3–123–131
4. Misanova I., Filippov M., Tarasov D., Viushkova V., Zhukova E. Directions and prospects of integrated innovative development of the transport infrastructure of the Russian Federation. *SHS Web of Conferences*. 2021;93:04010. DOI: 10.1051/shsconf/20219304010
5. Kapustina N. V., Stupnikova E. A., Olenina O. A., Gerasimov M. M. Classification of risk factors for investment projects for the development of transport infrastructure. *Gosudarstvennoe i munitsipal'noe upravlenie. Uchenye zapiski = State and Municipal Management. Scholar Notes*. 2020;(1):126–130. (In Russ.). DOI: 10.22394/2079–1690–2020–1–1–126–130
6. Kripak M. N., Palkina E. S., Seliverstov Ya. A. Analytical support for effective functioning of intelligent manufacturing and transport systems. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*. 2020;709(3):033065. DOI: 10.1088/1757–899X/709/3/033065
7. Palkina E. S. Mechanism of realization economic strategy of transport organization. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*. 2017;90:012070. DOI: 10.1088/1755–1315/90/1/012070
8. Cui B., El-Geneidy A. Accessibility, equity, and mode share: A comparative analysis across 11 Canadian metropolitan areas. *Transport Findings*. 2019;(Feb.). DOI: 10.32866/7400
9. Golubchik A. M., Frolov A. O. Transport in the era of coronavirus: An attempt to analyze the current moment. *Vestnik transporta = Transport Messenger*. 2020;(6):12–14. (In Russ.).
10. Iacus, S.M., Natale F., Santamaria C., Spyrtos S., Vespe M. Estimating and projecting air passenger traffic during the COVID-19 coronavirus outbreak and its socio-economic impact. *Safety Science*. 2020;129:104791. DOI: 10.1016/j.ssci.2020.104791

11. Du J., Rakha H. A. COVID-19 Impact on ride-hailing: The Chicago case study. *Transport Findings*. 2020;(Oct.). DOI: 10.32866/001c.17838
12. Budd L., Ison S. Responsible transport: A post-COVID agenda for transport policy and practice. *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*. 2020;6:100151. DOI: 10.1016/j.trip.2020.100151
13. Dedyukhina N. V. Strategic analysis of the transport infrastructure development in Saint Petersburg urban agglomeration as a socio-economic problem solving tool. *Uchet. Analiz. Audit = Accounting. Analysis. Auditing*. 2020;7(5):33–43. (In Russ.). DOI: 10.26794/2408–9303–2020–7–5–33–43
14. Podhalyuzina V. A. Transport of St. Petersburg in modern conditions. *Gruzovik*. 2018;(3):27–32. (In Russ.).
15. Dorozhkin A. K. Public transport of the city of Moscow. *Vestnik transporta = Transport Messenger*. 2017;(4):36–39. (In Russ.).
16. Kampova K., Makka K., Zvarikova K. Implementation of security management principles in transport. *SHS Web of Conferences*. 2021;92:06016. DOI: 10.1051/shsconf/20219206016
17. Parkin J. Designing for cycle traffic: International principles and practice. Glasgow: ICE Publishing; 2018. 248 p. DOI: 10.1680/dfct.63495
18. Lovelace R., Talbot J., Morgan M., Lucas-Smith M. Methods to prioritise pop-up active transport infrastructure. *Transport Findings*. 2020;(July). DOI: 10.32866/001c.13421
19. Georgiadis G., Papaioannou P., Politis I. Rail and road public transport: Cooperation or coexistence? *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*. 2020;5:100122. DOI: 10.1016/j.trip.2020.100122

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Алексей Юрьевич Смирнов — доктор экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный морской технический университет, Санкт-Петербург, Россия
Aleksey Yu. Smirnov — Doctor of Economic Science, Saint Petersburg State Marine Technical University, Saint Petersburg, Russia
al-sm@rambler.ru

Статья поступила 13.02.2021; после рецензирования 15.02.2021; принята к публикации 05.03.2021.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was received on 13.02.2021; revised on 15.02.2021 and accepted for publication on 05.03.2021.
The author read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-97-106
УДК 336.1(045)
JEL G28, H54

Финансовые ресурсы роста российской экономики

В.И. Филатов

Институт экономики РАН, Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-8119-5836>

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы формирования механизмов финансирования динамичного роста российской экономики, ориентированного на обеспечение глобальной экономической и технологической конкурентоспособности страны, в долгосрочном временном периоде. Переход к устойчивому динамичному развитию в современных российских условиях связан с осуществлением глубокой модернизации национальной экономики, которая должна быть ориентирована как на дальнейшее улучшение инфраструктурного обустройства страны, так и на расширение структуры российской экономики на основе опережающего развития производства современных машин и оборудования для широкого круга отраслей национальной экономики. В качестве самостоятельного приоритета структурной модернизации необходимо рассматривать ускоренное освоение технологий нового технологического уклада (НБИК-технологий) и создание производств для выпуска новых видов наукоемкой продукции в целях диверсификации экспорта и повышения глобальной конкурентоспособности российской промышленности. Решение этой задачи предполагает существенное наращивание инвестиционной активности в экономике как минимум на треть (не менее 10% ВВП). В сложившихся условиях наращивание инвестиционной активности должно сталкиваться с рядом ограничений, для преодоления которых предлагается формирование специального инвестиционного контура на основе целевой кредитной эмиссии для финансирования инвестиционных проектов.

Ключевые слова: темпы экономической динамики; финансовые ограничения экономического роста; целевая кредитная эмиссия

Для цитирования: Филатов В.И. Финансовые ресурсы роста российской экономики. *Мир новой экономики*. 2021;15(2):97-106. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-97-106

ORIGINAL PAPER

Financial Resources for the Growth of the Russian Economy

V.I. Filatov

Institute of Economics RAS, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-8119-5836>

ABSTRACT

The article deals with the formation of financing mechanisms for the dynamic growth of the Russian economy, focused on ensuring the country's global economic and technological competitiveness in the long-term period. The transition to sustainable, dynamic development in modern Russian conditions is associated with implementing a deep structural and technological modernisation of the national economy. It should be focused on further improving the country's infrastructure and expanding the existing sectoral structure of the Russian economy based on advanced development of the production of modern machinery and equipment for a wide range of sectors of the national economy. One of the independent priority of structural modernisation is the accelerated development of technologies of a new technological order (NBIC technologies) and the creation of production facilities to produce new types of high-tech products to diversify exports and increase the global competitiveness of the Russian industry. The solution to this problem involves a significant increase in investment activity in the economy, at least by a third (at least 10 per cent of GDP). In the current conditions, the rise in investment activity should face several restrictions. First, with the weakness of the Russian national production of investment equipment, which can be overcome through imports, but most importantly, through

© Филатов В.И., 2021

the development of its own production of machinery and equipment in the national industry's structural modernisation. Second, the weakness of the national financial system, which is reflected in the lack of long-term savings and the low level of monetisation of the national economy. For overcoming this limitation, it is proposed to form a special investment circuit based on a targeted credit issue to finance investment projects. The conditions and limitations of using the target credit issue to finance economic growth are considered.

Keywords: rates of economic dynamics; financial constraints of economic growth; targeted credit issuance

For citation: Filatov V.I. Financial resources for the growth of the Russian economy. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(2):97-106. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-97-106

ВВЕДЕНИЕ

В 2020 г. российская экономика столкнулась с новыми вызовами. Первый и главный — это пандемия COVID-19, повлекшая за собой жесткие карантинные меры и вызвавшая беспрецедентную нагрузку на здравоохранение. Это потребовало поиска путей разрешения дилеммы между необходимостью сохранения жизни людей и поддержания экономической активности. Второй вызов — резкое и существенное падение мировых цен на нефть и другие энергоресурсы и сырьевые товары, а также снижение объемов экспорта. Эти факторы, хотя и имеют различный характер, вместе обладают кумулятивным эффектом, формируя предпосылки сокращения совокупного спроса. Падают доходы населения, снижаются инвестиции, под удар попадает доходная база бюджетной системы при необходимости заметного увеличения расходов для борьбы с COVID-19 и преодоления последствий общего снижения масштабов экономической деятельности.

В первый период кризиса (март — начало апреля 2020 г.) наиболее пострадавшими оказались «перевозки, гостиничные услуги, общественное питание, другие виды деятельности, предполагающие активное социальное взаимодействие и одновременное присутствие большого количества людей в одном месте». Об этом можно было судить по данным мониторинга отраслевых финансовых потоков, проводимого Банком России, когда оценивается отклонение объема входящих платежей от «нормального» уровня¹. Впоследствии, начиная с мая, потери стали нести (хотя и в разной степени) почти все отрасли и сферы российской экономики — от микро- и малого бизнеса до крупнейших корпораций. Например, по данным Минэкономразвития РФ, объем строительных работ в мае (если считать год к году)

снизился на 3,1%, тогда как общее снижение промышленного производства составило 9,6%.

По сравнению с предыдущими кризисами снижение экономической активности произошло очень быстро. Если в I квартале 2020 г. индекс физического объема ВВП составил 101,6% (на 1,4 п.п. превысив уровень 2019 г.), то уже во II квартале он упал до 92%, а в III снижение индекса замедлилось до –3,6% год к году². По итогам года, предварительная оценка снижения ВВП, по сравнению с 2019 г., составила 3,1%, что меньше прогнозных оценок Минэкономки РФ, на основе которых формировались параметры бюджета на 2021–2023 гг.

Сроки завершения активной фазы борьбы с пандемией коронавируса по-прежнему не ясны, поскольку эпидемия обладает волнообразным характером с шагом в три-пять месяцев. Весьма вероятно, что масштабная вакцинация российского населения даст положительный эффект уже к лету, начнется процесс затухания эпидемии, и к осени 2021 г. удастся ее подавить, а дно спада российской экономики так и останется на уровне максимальных весенних «коронавирусных ограничений» II квартала 2020 г.

АКТУАЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Вместе с тем пандемия COVID-19 — временное явление. Проблема в том, какими окажутся условия и темпы восстановления экономического роста. Напомним, что по среднесрочному прогнозу Минэкономразвития РФ, на основе которого формировались параметры федерального бюджета (2021–2023 гг.), ожидается, что с 2021 г. темпы роста российского ВВП вернутся в положительную зону. По базовому варианту прогноза

² Министерство экономического развития Российской Федерации. Картина деловой активности за сентябрь 2020 года; Картина деловой активности за октябрь 2020 года. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/5ed989233f7d439ae83c64485a09131/201019_.pdf.

¹ URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/27842/fnflows_20200427.pdf.



в 2021 г., рост составит 103,3%, в 2022 г. — 103,4% и в 2023 г. — 103%³. По мнению автора, оценки на 2021 г. выглядят излишне оптимистичными. Следует учитывать, что «коронавирусный спад» начался в ситуации так называемой «новой нормальности», когда рост идет, но темпы его невысоки. Такая экономическая динамика характерна для большинства развитых и части развивающихся экономик, включая российскую [1], прирост ВВП которой в 2019 г. составил лишь 1,3%.

Пульсация показателей роста российской экономики в 2014–2019 гг. стала следствием не только внешних шоков, но и нарастания ограничений в условиях сложившейся экономической модели и использования государством недостаточно эффективных механизмов преодоления таких ограничений [2]. Таким образом, можно говорить не о замедлении экономики или о конъюнктурном снижении спроса, а о том, что экономика оказалась на этапе нециклического системного спада, когда под ударом оказались и спрос, и предложение. Причем в сложившихся условиях сокращающейся неопределенности велик риск перехода в продолжительную депрессию. И сейчас нет ясности, какие механизмы можно задействовать для преодоления системных ограничений экономического роста [3]. Пока же все используемые государствами меры (и Россия здесь не исключение) можно определить не как поддерживающие экономический рост, а как защищающие хозяйственные системы от разрушения. Скорее всего, в условиях понижающей тенденции, V-образной траектории восстановления российской экономики не будет. Поэтому, по оценкам ИЭ РАН⁴, прирост ВВП в 2021 г. вряд ли превысит 2,5%, что ниже прогнозных значений Минэкономразвития РФ. Сложившаяся ситуация будет формировать не только динамику основных показателей экономического развития, но и продолжит оказывать негативное воздействие на социальную сферу.

³ Минэкономразвития РФ. О прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/prognozy_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya/prognoz_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya_rf_na_2021_god_i_na_planovyy_period_2022_i_2023_godov.html.

⁴ Доклад ИЭ РАН «Предложения по мероприятиям в сфере экономической и социальной жизни страны после завершения активной фазы борьбы с коронавирусом». URL: https://inecon.org/docs/2020/publications/Report_IE%20RAS_20200526.pdf.

Вместе с тем если при благоприятном развитии событий прогнозируемые Минэкономразвития РФ темпы все же будут достигнуты, и российская экономика выйдет на среднемировые темпы роста ВВП (+103%), обеспечить значительное сокращение разрыва по уровню общего экономического развития [показателю ВВП на душу населения по ППС (паритету покупательной способности)], а следовательно, и по уровню, и качеству жизни, они не смогут. Хотя и окажутся существенно выше среднегодовых темпов прироста ВВП, рассчитанных за весь постсоветский период, которые в итоге не превысили 1%.

Отметим, что, по данным за 2018 г., российский ВВП на душу населения по ППС составлял 28 764 долл. США, что в 2,2 раза меньше аналогичного показателя в США (62 853 долл. США) и в 1,9 раза меньше, чем в ФРГ (54 467 долл. США). По этому показателю Россия отстает от ряда восточноевропейских стран, таких как Чехия (40 403 долл. США), Венгрия (31 579 долл. США), Польша (31 471 долл. США) и от бывших советских прибалтийских республик: Эстонии (36 437 долл. США), Литвы (35 832 долл. США) и Латвии (30 859 долл. США). Это снижает привлекательность России для граждан других государств постсоветского пространства⁵.

В реальности темпы экономической динамики актуальны для России в двух контекстах. Первый связан с преодолением отставания от ведущих экономических держав по уровню экономического развития, второй — с сохранением достойного места в мировом хозяйстве по общему объему ВВП на фоне динамично развивающихся экономик Китая, Индии и ряда других крупных держав.

Расчеты показывают, что России для преодоления двукратного разрыва по размеру душевого ВВП (например, с ФРГ) при превышении среднегодовых темпов экономической динамики на 1% потребуется 70 лет. Если такое превышение будет составлять 2% — 35 лет; при 3%-ном превышении — 25 лет, 4%-ном — 18 лет. Поэтому, с учетом складывающегося комплекса геополитических и внутренних социально-экономических проблем, для России в качестве целевого (желательного) уровня экономической динамики следует ориентироваться на долгосрочные среднегодовые темпы прироста ВВП не ниже 4,5%. Это позволит увеличить его объем к 2040-м гг. в 2,4 раза и к 2055 г. сравняться с ФРГ, если Германия сохранит среднегодовую динамику

⁵ Россия в цифрах 2020. Росстат. М.; 2020:549–550.

экономического роста на уровне 2,5%. При среднегодовом приросте на уровне 6% российский ВВП возрастет за 20 лет в 3,2 раза, что позволит поддержать долю российской экономики в мировом хозяйстве относительно таких центров экономической мощи, как Китай и Индия, и к 2040 г. догнать ФРГ [4].

Таким образом, ускорение динамики экономического роста должно рассматриваться в качестве важнейшего ориентира стратегии экономического развития России на ближайшие два-три десятилетия.

ОГРАНИЧЕНИЯ СЛОЖИВШЕЙСЯ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

Задача ускорения экономического роста имеет комплексный, многоаспектный характер — структурный, воспроизводственный, технологический, внешнеэкономический, ресурсный, институциональный, что важно учитывать при формировании и реализации политики поддержки темпов экономической динамики. Ключевыми, на наш взгляд, являются два: структурный и ресурсный. Структурный аспект может рассматриваться как приоритетный, поскольку формирует представления о перспективной секторальной и отраслевой структуре экономики, которая определяет требования к количеству и качеству необходимых инвестиционных, технологических и кадровых ресурсов, воспроизводственной и институциональной среде, необходимой для их эффективного использования.

Важно отметить, что долговременный динамичный рост экономики возможен только при опоре на устойчивый и возрастающий на длительном временном интервале спрос на продукцию национальных производителей.

На основе восстановления доходов населения (упавших с 2014 г. почти на 10%) может происходить посткризисное восстановление (5–6% прироста ВВП от уровня 2020 г.), которое далее столкнется со структурными ограничениями со стороны предложения. В то же время существующие структурные, технологические и сугубо рыночные ограничения со стороны спроса не позволяют рассматривать масштабное наращивание сырьевого экспорта как определяющий фактор ускорения динамики российской экономики (что, естественно, не отменяет задачи поддержки экспорта широкой товарной номенклатуры). В таких условиях на первый план выходит задача формирования масштабного внутреннего инвестиционного спроса как инструмента

структурной трансформации сложившейся в России в постсоветский период модели «рентного капитализма». В ней основным побудительным мотивом для хозяйственной деятельности становится не наращивание масштабов и повышение эффективности хозяйственной деятельности, а извлечение различных сверхдоходов рентного характера (природного, ценового, административного) [5]. Такая модель сформировалась в результате политики 90-х гг., которая была нацелена на решение задач первоначального накопления частного капитала на основе широкомасштабной приватизации активов, а не активизации стимулов к их модернизации и более эффективному использованию, необходимость в которой вполне осознавалась уже на переломе 70–80-х гг. прошлого века. Важно отметить, что сформировавшаяся в 90-е гг. и устойчиво воспроизводящаяся модель «нового российского капитализма» (при всех объективных неблагоприятных условиях конца 80-х гг., связанных с системным кризисом советской экономической и политической системы и демонтажом СССР, который придал дополнительное ускорение кризисным процессам) имела рукотворный характер и основывалась на ряде идеологических установок, прежде всего постулатов неоклассической ортодоксии, трансформировавшихся в установки «вашингтонского консенсуса».

Важнейшей целевой установкой постсоветской экономической трансформации стал курс на внешнеэкономическую открытость, а введение в 1992 г. внутренней конвертируемости национальной валюты рассматривалось в качестве важнейшего условия и инструмента обеспечения открытости экономики и привлечения внешних инвестиций. В то же время конвертируемость, которая не основывалась на росте конкурентоспособности национального хозяйства, означала изменение эмиссионной политики ЦБ. Если в советский период размеры эмиссии увязывались с масштабами хозяйственного оборота и обеспечивались всеми ресурсами, вовлекаемыми в такой оборот, то конвертируемость предполагает жесткую привязку масштабов эмиссии к динамике валютных поступлений в экономику и зависит от масштабов экспорта и внешнего кредитования экономики через коммерческие кредиты и финансовые рынки. В такой модели существенно ограничивается роль ЦБ как эмиссионного центра национальной валюты и кредитора национальной экономики, а национальные банки, по сути, начинают выступать в роли финансовых посредников

между внутренними заемщиками «длинных денег» и международными финансовыми структурами, увеличивая внешнюю финансовую зависимость национального хозяйства. В свою очередь, финансовые власти, прежде всего, озабочены соблюдением определенных формальных требований, формирующих благоприятный инвестиционный климат для внешних инвесторов (состояние внешнеторгового и платежного баланса, дефицитность бюджетной системы, размеры внешнего и внутреннего долга, устойчивость курса национальной валюты в краткосрочном и среднесрочном периодах). Поддержание экономического роста и конкурентоспособности (прежде всего, технологической) национальной экономики рассматривается как естественное следствие инвестиционной привлекательности экономики и финансовой системы, а не ее важнейшая целевая функция. Такая открытость финансовой системы привела к чрезмерной зависимости экономики от внешних источников финансирования (прежде всего, валютных доходов от сырьевого экспорта, динамика которых оказывает определяющее влияние на состояние бюджетной сферы, динамику потребительского спроса), а также заинтересованности внешних инвесторов в активном присутствии на российском финансовом рынке.

Поскольку, как уже отмечалось, открытость российской экономики не основывалась на росте ее конкурентоспособности в результате структурной и технологической модернизации, эмиссия базируется на экспортных возможностях узкой группы отраслей: ТЭК, металлургии, базовой химии, а также валютных поступлениях на финансовый рынок от внешних инвесторов. Строго говоря, финансовая система страны была посажена на «валютную иглу», порождающую хроническую денежную анемию во всей экономике, высокую зависимость национальной финансовой системы от внешних источников и подверженность внешним шокам, включая политические. К середине 2014 г. размер внешнего долга РФ достиг 715,8 млрд долл. США, что составляло 32% к годовому ВВП. Из этой задолженности 91% (646 млрд долл. США) приходился на коммерческие банки и организации нефинансового сектора. При этом внешняя задолженность коммерческих банков и организаций нефинансового сектора росла быстрее, чем общий внешний долг РФ. Так, внешняя задолженность коммерческих банков и организаций выросла с 01.01.2012 по 01.04.2014 г. в 1,32 раза при росте общего внешнего долга РФ в 1,26 раза.

К 01.01.2020 г. в силу внешних факторов и санкционных ограничений размер внешнего долга РФ сократился до 490 млрд долл. США (28% к ВВП), из которых 83% (406,9 млрд долл. США) приходилось на коммерческие банки и организации нефинансового сектора, а доля органов госуправления и ЦБ России возросла с 9 до 17% внешней задолженности страны⁶. Такое уменьшение общей внешней задолженности происходило на фоне стагнирующих темпов экономической динамики и ослабления рубля, курс которого с 2013 по 2019 г. упал почти в 1,9 раза (с 32,73 до 61,91 руб. за долл. США)⁷. Нетрудно оценить, что в условиях перманентного ослабления курса рубля возрастает как задолженность коммерческих организаций и банков, так и затраты на обслуживание валютной задолженности в рублевом эквиваленте. Кроме того, растет и рублевая стоимость импортируемых машин и оборудования, доля которых в инвестициях продолжает оставаться излишне высокой, что в конечном итоге ограничивает инвестиционные возможности российской экономики.

При этом общий уровень монетизации российской экономики остается довольно низким. На 01.01.2021 г. денежная масса М2 в российской экономике увеличилась до 58,65 трлн руб. (в 1,85 раза по сравнению с 2014 г.). При этом объем наличных денег возрос в 1,75 раза, а депозитов на счетах населения и организаций — в 1,89 раза, до 46,127 трлн руб.⁸ В результате на начало 2020 г. уровень монетизации российской экономики по индикатору М2 не превышал 47% ВВП, увеличившись с 2014 г. на 8 п.п. И хотя такой уровень монетизации (около 50%) считается достаточным для обеспечения текущего хозяйственного оборота и недопущения бартеризации экономики, в странах, осуществлявших экономический прорыв, этот показатель существенно выше: в Китае в 2018 г. он составлял 198%, в Японии — 184,9%. В развитых экономиках со средними темпами экономической динамики уровень монетизации экономики составляет 70–90% ВВП⁹.

Высокий уровень внешней задолженности банковского и коммерческого сектора национальной экономики, даже в условиях низкой нормы нако-

⁶ Россия в цифрах. 2020. М.: Росстат; 2020.

⁷ Там же.

⁸ Центральный Банк Российской Федерации. Официальный сайт. Статистика. Показатели денежно-кредитной статистики. URL: <https://old.cbr.ru/statistics/ms/>.

⁹ URL: <https://prognostica.info/news/show/38>.

пления и массы накопленных финансовых ресурсов, свидетельствует о том, что экономике для ускорения не хватает «длинных» инвестиционных денег, т.е. долгосрочных накоплений населения и организаций, которые были обесценены в начале 90-х гг. В свою очередь, нехватка «длинных» денег ведет к высокой стоимости инвестиционных кредитов, что ставит российских производителей в гораздо менее конкурентные условия по сравнению с иностранными.

Реализация активной политики экономического роста на основе глубокой структурной модернизации национального хозяйства предполагает существенную активизацию инвестиционного процесса, повышение доли инвестиций в нефинансовые активы, прежде всего в основной капитал, хотя бы до 27% ВВП, как это обозначалось в качестве целевого ориентира в указах Президента РФ от 07.05.2018 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и от 21.07.2020 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». В свою очередь, решение этой задачи предполагает увеличение в течение 2–3-х ближайших лет годового объема инвестиций как минимум на 10 трлн руб. (в 1,57 раза к уровню 2019 г.) [6]. Следовательно, при переходе к активной поддержке экономического роста финансовое обеспечение инвестиционной деятельности становится одной из двух фундаментальных проблем, выступающих естественными ограничениями сложившейся финансовой политики.

Во-первых, в российской рыночной экономике невозможно такое масштабное наращивание инвестиций за счет государственных (бюджетных) ресурсов, — в силу как естественных ресурсных ограничений бюджетной системы, так и экономического содержания процесса. Бюджетные инвестиции воспроизводят государственную собственность, расширение которой, как считается, ограничивает конкуренцию и рыночную среду, что негативно сказывается на динамике эффективности функционирования национальной экономики. Бюджетные расходы определяются функциональной структурой, согласно которой они осуществляются главным образом в объекты государственной формы собственности ограниченного круга сфер национального хозяйства (силовой комплекс, отрасли социальной сферы, государственное управление, развитие транспортной инфраструктуры). Косвенная поддержка экономического роста может осуществляться через инвестиции в уставной капитал институтов разви-

тия (специализированные банки и фонды), а также субсидирование за счет бюджета части процентной ставки для заемщиков некоторых приоритетных отраслей экономики и видов деятельности.

В результате доля бюджетных средств (федерального, субъектов федерации, местных бюджетов) в инвестициях в основной капитал в течение последних двадцати лет стабильно снижалась: с 22% в 2000 г. до 19,5% в 2010 г., 18,3% — в 2015 г. и 15,8% — в 2019 г.¹⁰ При этом доля федерального бюджета также стабильно составляет не менее половины от общего объема бюджетных инвестиций. В 2019 г. объем инвестиций из федерального бюджета составил 7,5 трлн руб. (или 47,5% всех бюджетных инвестиций в российскую экономику)¹¹.

Во-вторых, масштабная поддержка инвестиционного процесса мерами денежно-кредитной политики ограничивается состоянием финансовой сферы страны, когда в течение последних лет, прошедших после кризиса 2008 г., в условиях сложившейся экономической модели так и не удалось восстановить условия, приемлемые для поддержания динамичного роста экономики за счет частных инвесторов. И речь идет не столько о качестве администрирования инвестиционного процесса (хотя и это важно), сколько о соотношении таких базовых индикаторов, как цены кредитных ресурсов и рентабельности вложений в приоритетные проекты структурной модернизации — производства в отраслях обрабатывающего сектора российской экономики (прежде всего — технологически емкие), развитие которых должно формировать основные направления структурной модернизации и повышения конкурентоспособности национального хозяйства, а также объекты транспортной и социальной инфраструктуры, включая строительство жилья и экологию. По итогам 2019 г., эффективность функционирования технологически емких отраслей российской промышленности находилась на уровне 7–10% рентабельности продаж, а окупаемость инфраструктурных объектов вообще имеет довольно условный характер.

В таких условиях цена долгосрочного инвестиционного кредита должна быть меньше рентабельности и не превышать 5% годовых на длительный срок (от 5 и более лет — для закупки оборудования и до 20 лет — по ипотечному кредитованию). Если ориентироваться на формирование конкурентных

¹⁰ Россия в цифрах. 2020. М.: Росстат; 2020.

¹¹ Там же.

условий в контексте диверсификации экспортной базы российской экономики на основе развития обрабатывающего (и прежде всего технологически емкого) сектора промышленности, цена таких долгосрочных кредитов должна быть еще меньше. Соответственно, ключевая ставка ЦБ, к которой привязаны ставки по другим операциям ЦБ по предоставлению ликвидности банкам, должна быть еще ниже, но не ниже уровня инфляции. Поэтому для ЦБ уровень инфляции является важнейшим индикатором для формирования основных направлений денежно-кредитной политики. Однако сложившееся в российской экономике устойчивое соотношение эффективности инвестиций в приоритетные проекты технологически емких отраслей российской промышленности и рыночной стоимости долгосрочного банковского кредита не дает оснований рассчитывать на реализацию прорывного сценария наращивания масштабов инвестиционной деятельности.

Дополнительным ограничивающим фактором является готовность и способность российских коммерческих банков без участия государства брать на себя риски, связанные со структурной модернизацией национальной экономики: определять перспективные направления и сферы инвестирования, оценивать качество предлагаемых проектов, переходить на более низкий уровень прибыльности собственной деятельности.

Понимая, что в сложившихся условиях стандартные механизмы рефинансирования не позволяют преодолеть инвестиционный спад и ставки держатся на слишком высоком уровне, ЦБ в дополнение к стандартным механизмам кредитной политики еще в середине прошлого десятилетия стал использовать специальные механизмы долгосрочного рефинансирования с целью поддержки приоритетных секторов экономики и видов деятельности¹². Они

¹² Так, ЦБ предоставлял Российскому банку поддержки малого и среднего предпринимательства (АО «МСП Банк») кредиты по 6,5% под залог прав требования по межбанковским кредитным договорам, заключенным с банками-партнерами в рамках Программы финансовой поддержки развития малого и среднего предпринимательства. Аналогичная программа действует по стимулированию несырьевого экспорта. ЦБ предоставляет средства по 9% годовых под залог прав требования по кредитным договорам, обеспеченным договорами страхования ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ОАО «ЭКСПАР»). Более сложная программа разработана для рефинансирования инвестиционных проектов. По проектам, утвержденным правительством, ЦБ выделял кредиты по 9% под залог прав требований по кредитным дого-

применялись для поддержки банковского кредитования по отдельным направлениям экономической деятельности. Однако лимиты средств, выделяемых для кредитования по таким специализированным каналам, незначительны и недостаточны для кардинального наращивания инвестиционной активности в российской экономике, масштабы которой, как отмечалось выше, требуют триллионы рублей дополнительных инвестиций. Более того, ЦБ довольно настороженно относится к таким инструментам. Так, еще в сентябре 2017 г. Совет директоров ЦБ одобрил среднесрочную стратегию поэтапного выхода из их применения, мотивируя это решение снижением рыночных ставок банковского кредита, хотя полностью освободиться от «спецсхем» инвестиционного финансирования не удалось. В принципе при существенном снижении ставок банковского кредитования необходимость в таком механизме отпадает, но пока перспективы снижения реальных ставок банковского кредита выглядят довольно призрачно.

ЭМИССИОННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА – УСЛОВИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Масштабы инвестиционного кредитования могут быть кардинально расширены в рамках формирования специализированного инвестиционного финансового контура на основе государственных институтов развития (по сути, специализированных инвестиционных банков и фондов), которые финансируют масштабные инвестиционные проекты в приоритетных сферах национальной экономики. В такой схеме ЦБ под обязательства государства (т.е. ценные госбумаги институтов развития) рефинансирует институты развития, которые, в свою очередь, кредитуют на льготных условиях инвестиционные проекты приоритетных секторов национальной промышленности. Льготные условия касаются цены кредита и срока, на который предоставляется кредит. Поскольку речь идет, прежде всего, о кредитовании обрабатывающего сектора промышленности, цена кредита должна ориентироваться на рентабельность проекта, а срок — на период создания и освоения создаваемых мощностей, т.е. кредит на срок не менее 5 лет

ворам и облигациям, привлекаемым для финансирования проектов. Наконец, на льготных условиях выделяются кредиты для софинансирования промышленных проектов в рамках Фонда развития промышленности.

под 3–5% годовых, а в отдельных случаях и меньше. Финансирование осуществляется по схеме государственно-частного партнерства — совместного участия (софинансирования) государственного института развития и частного инвестора. Доля льготного кредита не превышает определенную часть (не более половины) стоимости проекта и используется на закупку оборудования. Институты развития в такой схеме выступают в роли квалифицированного посредника между эмиссионным центром и частными инвесторами. Основная функция таких институтов состоит в оценке эффективности и рисков инвестиционных проектов, предлагаемых к реализации, и контроле за целевым использованием кредитных ресурсов, выделяемых на льготных условиях.

Реализация предлагаемой схемы, помимо опоры на специализированные финансовые институты, предполагает полный выкуп ЦБ ценных бумаг, эмитируемых институтами развития, с зачислением объема такой эмиссии на внутренний госдолг, обслуживание которого осуществляется за счет текущих доходов федерального бюджета. Заинтересованные частные инвесторы участвуют в софинансировании инвестиционных проектов своими средствами либо — с использованием заемных средств на финансовом рынке. В конечном итоге долговые обязательства по проекту ложатся на частных инвесторов, которые после погашения всех долговых обязательств становятся собственниками созданных активов.

Такая схема достаточно успешно использовалась в мировой экономической практике в послевоенной Японии, Южной Корее, Тайване, позднее — КНР. В такой эмиссионной схеме ЦБ, по сути, выделяет кредитные ресурсы под товарное обеспечение реализуемых приоритетных инвестиционных проектов. Следовательно, общие масштабы такой целевой кредитной эмиссии должны лимитироваться размером имеющихся в экономике реальных инвестиционных ресурсов (оборудование, сырье и материалы, валютные ресурсы) для отобранных инвестиционных проектов. В свою очередь, это означает, что среднесрочные и текущие эмиссионные планы ЦБ должны опираться на достаточно обоснованный инвестиционный план национального развития, который формируется за рамками финансового контура. Такой план может разрабатываться на основе приоритетных инвестиционных проектов, обоснование целесообразности которых должно проводиться в ходе составления программ развития

различных секторов национального хозяйства. Это предусмотрено действующим законодательством, принятым еще в 2014 г. (Федеральный закон № 172 «О стратегическом планировании в Российской Федерации»), имплементацию которого в реальную практику управления не удалось осуществить до сих пор. Такие программы должны быть достаточно скоординированы между собой и обеспечивать как формирование новых рынков инновационной продукции, так и устойчивость и сбалансированность развития экономики на основе импортозамещения и инфраструктурного обустройства страны, о чем говорилось выше. При этом важно понимать, что успех реализации предлагаемой схемы кредитной эмиссии зависит от набора объектов кредитования и того мультипликативного эффекта, который такие инвестиционные объекты будут оказывать на экономический рост.

Кроме того, необходима реализация целого комплекса мер по обеспечению прозрачности функционирования денежных потоков, формированию затрат и результатов, ограничению валютных спекуляций и утечки капиталов за рубеж. Все отмеченные условия должны формироваться в рамках общей трансформации сложившейся хозяйственной модели в направлении повышения заинтересованности бизнеса в активизации инвестиционной и инновационной деятельности.

Вместе с тем при масштабном развитии схемы целевого кредитного финансирования необходимо учитывать ряд серьезных условий и рисков и предусмотреть меры по их преодолению. Во-первых, необходимо понимать, что масштабное наращивание кредитной эмиссии означает постоянное рефинансирование институтов развития, поскольку на отдачу от реализации инвестиционного проекта промышленного назначения вряд ли стоит рассчитывать раньше, чем через пять-шесть лет. По крупным инфраструктурным проектам возврат денег может растянуться на десятилетия, что потребует периодической докапитализации институтов развития. Использование кредитной эмиссии «по крупному», на триллионы инвестиционных рублей, способно в течение пятилетия увеличить внутренний долг относительно ВВП еще на 25%. Сам по себе этот индикатор финансовой системы важен для международных рейтингов, внешних заимствований и привлечения инвестиций со стороны международных финансовых институтов и в меньшей степени — для прямых иностранных инвестиций.

Наращивание внутреннего долга за счет возвратных кредитов уже содержит включенный в систему механизм его погашения, хотя следует ожидать определенный процент невозврата ресурсов. Минимизация таких потерь будет зависеть от качества проработки программ и проектов для целевого проектного финансирования и прозрачности хода их реализации. Как представляется, формирование эффективных механизмов целевой кредитной эмиссии и их встраивания в общую систему реализации долгосрочной стратегии социально-экономического развития и программ развития отдельных секторов экономики потребует определенного времени. Во-вторых, необходимо учитывать риск ускорения инфляции как следствие «финансового форсажа», хотя зависимость российской инфляции от роста денежного предложения не так очевидна.

Целевая кредитная эмиссия нацелена на финансирование инвестиционного процесса, но часть финансовых средств, естественно, будет расходоваться на прирост фонда оплаты труда и увеличивать платежеспособный спрос, который нуждается в товарном обеспечении. Таким образом, структурная политика экономического роста должна предусматривать увеличение товарного покрытия прироста доходов населения. Реализация широкомасштабной программы жилищного строительства на основе доступной ипотеки как один из важнейших структурных приоритетов (о чем уже говорилось выше) существенно повысит у населения мотивацию к сбережениям, что сможет сдерживать рост потребительского спроса и инфляцию.

В-третьих, в рассматриваемой модели финансовой поддержки экономического роста особого внимания заслуживает курсовая и валютная политика. С учетом высокой зависимости российской экономики (в целом) и инвестиционного комплекса от импорта оборудования, расширение масштабов инвестиционной деятельности существенно увеличит спрос экономики на резервные валюты. При сложившейся в России доле импорта в инвестициях их увеличение на каждый триллион рублей будет генерировать дополнительный спрос на валюту в размере не менее 4 млрд долл. США. По мере наращивания

процессов структурной перестройки экономики и импортозамещения иностранного технологического оборудования такая доля может снижаться, но заметные изменения, скорее всего, наступят не ранее, чем через пять лет после реализации динамичной политики модернизации российской экономики. Таким образом, в рассматриваемой модели эмиссионной политики валютные ресурсы экономики выступают важнейшим ограничителем масштабов целевой кредитной эмиссии, а их накопление в интересах поддержания экономического роста — первостепенной задачей валютной политики. Курсовая политика должна, прежде всего, ориентироваться на снижение волатильности обменного курса. При большой роли импорта в российской экономике снижение курса рубля ведет к росту стоимости инвестиционных проектов, усиливает экономическую неопределенность. Возможно, целесообразно вернуться к управляемому обменному курсу, ограничивая диапазон его колебаний с помощью валютных интервенций, при том, что валютная политика должна быть нацелена на поддержание стабильного курса рубля, заметно заниженного относительно паритета покупательной способности национальной валюты. В этой связи целесообразно критически оценить сформировавшиеся в стране чрезмерно либеральные правила валютных операций и ввести разумные ограничения на такие операции, не связанные с обслуживанием внешнеторгового оборота и инвестиционной деятельностью в реальном секторе экономики [7]. Речь, прежде всего, идет об использовании резервных требований (повышенных, по сравнению с пассивами в национальной валюте), налоге на финансовые трансакции (по типу налога Тобина), а также мерах макропруденциальной политики. Введение отдельных валютных ограничений на трансграничное движение капитала позволит снизить издержки антикризисного регулирования мерами денежно-кредитной политики, а в перспективе — снижать глубину кризисов, воздействуя на спекулятивные потоки капитала. Такие ограничения в конечном итоге позволят успешнее использовать денежно-кредитную политику для снижения процентных ставок, без чего невозможно стимулировать экономический рост.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Рязанов В. Т. Неустойчивый экономический рост как «новая нормальность»? *Вестник Санкт-Петербургского университета*. 2013;5(4):3–34.
2. Сухарев О. С. Экономический рост в России: проблема управления. *Экономист*. 2016;(7):21–31.
3. Ивантер В., Порфирьев Б., Широков А. От модернизации экономической политики к качественному росту экономики. *Российский экономический журнал*. 2016;(1):3–15.

4. Ленчук Е.Б., Филатов В.И. Российская экономика: поиск эффективной стратегии. *Мир новой экономики*. 2018;(1):6–21. DOI: 10.26794/2220–6469–2018–12–1–6–21
5. Симачев Ю., Акиндинова Н., Яковлев А. и др. Структурные изменения в российской экономике и структурная политика. Аналитический доклад. Под научным руководством Е.Г. Ясина. НИУ ВШЭ; 2018.
6. Аганбегян А.Г. Выступление на Московский академический форум «Проблемы трансформации современного общества и цели национального развития России» (МАЭФ 08.05.2021 г.). URL: <https://maef.veorus.ru/expertopinions/2020–05–08–1>.
7. Глазьев С.Ю. Рынок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах. М.: Книжный мир; 2018. 768 с.

REFERENCES

1. Ryazanov V.T. Unstable economic growth as a “new normality”? *Bulletin of the Saint Petersburg University*. 2013;5(4):3–34.
2. Sukharev O.S. Economic growth in Russia: the problem of management. *Economist*. 2016;(7):21–31.
3. Ivanter V., Porfiriev B., Shirov A. From modernization of economic policy to high-quality economic growth. *Russian Economic Journal*. 2016;(1):3–15.
4. Lenchuk E.B., Filatov V.I. Russian economy: search for an effective strategy. *The world of the new Economy*. 2018;(1):6–21. DOI: 10.26794/2220–6469–2018–12–1–6–21
5. Simachev Yu., Akindinova N., Yakovlev A. et al. Structural changes in the Russian economy and structural policy. Analytical report. under the scientific guidance of Yasin E.G. HSE; 2018.
6. Aganbegyan A.G. Speech at the Moscow Academic Forum “Problems of Transformation of modern Society and the goals of National development of Russia” (MAEF May 8, 2021). URL: <https://maef.veorus.ru/expertopinions/2020–05–08–1>.
7. Glazyev S. Yu. A dash to the future. Russia in the new technological and world economic structures. Moscow: Knizhny Mir; 2018. 768 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Владимир Иванович Филатов — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник центра инновационной экономики и промышленной политики, Институт экономики РАН, Москва, Россия

Vladimir I. Filatov — Cand. Sci. (Econ.), Leading Researcher at the Center for Innovative Economics and Industrial Policy, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
filatov.vladshimir@yandex.ru

Статья поступила 14.02.2021; после рецензирования 25.02.2021; принята к публикации 05.03.2021.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 14.02.2021; revised on 25.02.2021 and accepted for publication on 05.03.2021.

The author read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-107-117

УДК 334(045)

JEL M10, M14

Управленческое мышление в новой реальности

Д.В. Кузин^а, И.П. Пономарёв^б^{а, б} Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия^а <https://orcid.org/0000-0002-5223-0719>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-1613-5933>

АННОТАЦИЯ

В 2020 г. многое изменилось в обществе, экономике и бизнесе, поведении людей и их сознании. В связи с пандемией мы в очень короткий период времени оказались в новой реальности и теперь пытаемся осознать произошедшие изменения и понять, как эффективно управлять разными процессами в новых условиях и, главное, куда эти процессы нас приведут. Это происходит в совершенно другой экономике потребления, впечатлений, информации, знаний и интеллекта, на фоне масштабного, всеохватывающего, многообещающего, но далеко не однозначного процесса развития индустрии 4.0 и цифровой трансформации, меняющих, среди прочего, практику менеджмента и управленческое мышление. Разворачивается новая борьба за сознание, все шире используются методы нейромаркетинга, нейроменеджмента, искусственного интеллекта. Сознание людей становится объектом воздействия и манипулирования, предметом внимания большого бизнеса и большой политики. В статье рассматриваются некоторые проблемы нового качества управленческого мышления, объясняется сущность и необходимость гипермышления как одного из наиболее подходящих и полезных подходов для понимания и анализа сложной современной реальности, а также как инструмента анализа разных процессов и обучения.

Ключевые слова: управление; парадигма менеджмента; реальность; гипермышление; форматы мышления; матричный метод; цифровое мышление; новая нормальность

Для цитирования: Кузин Д.В., Пономарёв И.П. Управленческое мышление в новой реальности. *Мир новой экономики*. 2021;15(2):107-117. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-107-117

ORIGINAL PAPER

Managerial Thinking in a New Reality

D.V. Kuzin^а, I.P. Ponomarev^б^{а, б} Economic Faculty, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia^а <https://orcid.org/0000-0002-5223-0719>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-1613-5933>

ABSTRACT

The passing year 2020 has turned over a lot in society, economics and business, human behaviour and consciousness. Within a brief period, due to the pandemic situation, we found ourselves in a new reality. Still, we are trying to understand the changes that occurred and how to manage different processes effectively. But even more important is where all these processes will bring us. This very difficult period in human development took place in a completely different economy of impressions, information, knowledge and intelligence. In the framework of the large scale, overwhelming, and promising (however, somewhat controversial) Industry 4.0, we see the development and digital transformation that changed management and managerial thinking. The new fight for human consciousness has extended; methods and techniques of neuro-management, neuro-marketing, and artificial intelligence are widely used. The consciousness became the object of influence and manipulation, the key topic in business and politics. This article focuses on several problems of a new quality of management thinking. It suggests and explains the essence and the necessity of *hyper thinking* as one of the most suitable and valuable approaches to understand and analyze the new contemporary reality and the ongoing processes and approach to education.

Keywords: management; paradigm of management; reality; hyper thinking; formats of thinking; matrix approach; digital thinking; new normality

For citation: Kuzin D.V., Ponomarev I.P. Managerial thinking in a new reality. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(2):107-117. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-107-117

© Кузин Д.В., Пономарёв И.П., 2021

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время постоянных стремительных перемен, глобальных сдвигов и угроз можно выделить несколько важных моментов, которые бросают вызов человеческому интеллекту, сравнимый по масштабам с эпохой Возрождения. От принятия менеджерами разных уровней этих вызовов зависит будущее всей цивилизации и роль человека в ней. Есть два крайних сценария развития: либо человечество отдаст интеллектуальную инициативу компьютерам, превратившись в «homo digital», а само погрузится в ощущения, эмоции и чувства, либо сохранит свой интеллектуальный потенциал, понимание своего назначения и продолжит развитие и совершенствование.

Традиционное мышление характерно для человека, и сфера управления — не исключение, так как мы располагаем определенным стандартным набором инструментов и технологий, с которыми привыкли работать и которые давали и дают результаты. Но в изменяющемся мире надо менять не только инструменты и технологии, но и подходы, принципы и многое другое. Иначе уровень недопонимания реальности еще больше возрастет, а это парализует эффективные действия.

Каждому историческому периоду соответствует определенная парадигма управления, т.е. сформировавшийся, общепризнанный и доминирующий тип управленческого мышления, выраженный в идеях, взглядах, концепциях и принципах, способах постановки и решения проблем, инструментах и методах, нормах и правилах осуществления различных процессов, поведения в деловом сообществе и в др.

В области изучения менеджмента долгое время исследователи просто описывали управленческие подходы, создавали на их основе теории и концепции и определяли области их применения, методологию использования, специальные инструменты анализа и принятия решений. Затем все больше внимания стали уделять их ограничениям, проблемным областям. Наконец, с 90-х гг. в обиход прочно вошло понятие управленческого мышления (*management thinking*) — системного, ситуационного, сценарного, процессного, опережающего, стратегического, глобального, этического, творческого, дизайнерского, ценностно- и социально ориентированного. Эти аспекты теории управления стали предметом специальных исследований. В реальности — чем сильнее интеллект и шире кругозор лиц, принимающих решения, тем в большей степени они

овладевают разными типами мышления и находят скрытые в них взаимосвязи.

Сейчас мы переживаем период смены парадигмы менеджмента, обусловленной совершенно другим миром: бизнесом, темпом и содержанием перемен, образом жизни и поведением людей, другими проблемами, потребностями, технологиями и инструментами решения этих проблем и удовлетворения потребностей. Причем, если раньше для сдвига парадигмы требовались многие десятилетия, то теперь все происходит очень быстро — представления о менеджменте рубежа XX–XXI вв. и нынешние уже во многом различны. Все это требует очень существенного переосмысления, нового взгляда на мир и современное общество, политику и бизнес [1].

Говоря о смене парадигмы менеджмента, разные авторы предлагают свои трактовки этого процесса трансформации — новый «геном менеджмента» M2.0 (Хэмел) [2], «аджайл-менеджмент» M3.0 (Апелло) [3], «радикальный менеджмент» (Деннинг) [4], «сознательный менеджмент» (Макки и Сисодиа) [5], «менеджмент на основе свободы» (Ноблес и Стейлей) [6], «управление на основе ценностей» (Долан и Гарсия) [7] и др. Сюда же можно отнести и развитие понимания фирмы как объекта управления с соответствующим фокусом менеджмента — от ресурсной (Маршалл, 1919 г.) и институциональной (Коуз, 1937 г.), к информационной (Аоки, 1986 г.), когнитивной (Когут, Зандер, 1992 г.) и интеллектуальной (Клейнер, 2020 г.) [8]. Однако суть всех этих концепций одна — это прежде всего изменение сложившегося типа управленческого мышления, которое устоялось и в государственном управлении, и в деловом, и экспертном сообществах, и которому до недавнего времени по определенным канонам учили в университетах и бизнес-школах. На самом деле, речь идет о множественных сдвигах в организациях, конкуренции, знаниях и интеллекте, поведении и взаимоотношениях, в ценностях и понимании социальной ответственности. Подчеркивается, что привычные представления о рациональности, стандартах и нормах, универсальности, измеримости, эффективности, предсказуемости должны быть переосмыслены.

ЗАЧЕМ НАМ ГИПЕРМЫШЛЕНИЕ?

Мышление — это «линзы», через которые люди смотрят на мир, понимают и преобразуют его. Реальность нельзя объяснить просто — это всегда неоднозначный и многоуровневый процесс личного восприятия, осмысления, обучения, со-

Таблица 1 / Table 1

Новые вызовы мышлению / New challenges to thinking

Информационная перегрузка	Готовые к употреблению решения	Усложнение мира
Синергизм подходов и методов	Что такое мышление?	Атаки на мышление
Понимание другого и других	Самостоятельность и независимость	Разрыв мышления и действия

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

поставления, накопления опыта и, по сути, — отображение нашего мышления. До сих пор нет единой науки о мышлении — им занимаются специалисты самых разных областей, однако до сих пор мышление и сознание остаются одной из самых главных и непознанных загадок хотя бы потому, что мы пытаемся «думать о том, как же мы думаем», понимать и трансформировать свое мышление.

«Это выходит за рамки привычной формальной логики, идет переход от одномерного, линейного мышления к радианному, параллельному и дальше к диалектическому и матричному. Разные методы, такие как “карты”, “шляпы”, “метаформинг”, “квадранты 2×2”, “фреймы” и другие приемы, открытые в прошлом XX в., стали важными вехами на этом пути».

«Ключевое отличие *гипермышления* как подхода в том, что оно основано не на подражании работе головного мозга и отображении этой “модели” на бумаге или популярных в настоящее время нейросетях, а на принципах работы окружающего нас мира — огромного квантового компьютера, внутри которого все мы находимся. Устройство этого мира существует в виде проекции реальной и познаваемой его части в нашем сознании, а значит, тот мир, который мы воспринимаем, и есть наше мышление. Поэтому в основе этого подхода лежат принципы, на которых построен мир: делимость, параллельность, взаимосвязанность, безграничность, открытость, противоречивость и многомерность. Новый подход призван расширить представление о возможностях человека и границах реальности, а самое главное, преодолеть линейность мышления и простую дихотомию многих понятий. Гипермышление как метод с использованием фреймов и матриц “3×3” предлагает оригинальный, простой, удобный и легкий инструмент для работы с информацией и анализа

ситуации, изменения точки зрения и подключения социального интеллекта» [9].

Этот метод можно использовать для структурирования проблем, поиска решений, преодоления ограничений и противоречий, осуществления действий на практике. Новый метод мышления обладает метауровнем, что позволяет интегрировать в него другие методы, а также использовать как конструктор для создания своих интеллектуальных инструментов и совершенствовать свое мастерство.

С какими серьезными вызовами мышлению мы сталкиваемся (*табл. 1*)? Как гипермышление помогает нам отвечать на эти вызовы?

Объем информации растет экспоненциально. Большое количество источников начинает создавать перегрузку, а поток разной и противоречивой информации ставит вопрос о ее достоверности. В то же время доступ к информации требует умения эффективно работать с ней: искать, выбирать, анализировать, оценивать и синтезировать новую. Психологи уже давно говорят о необходимости «цифровой гигиены». Перегрузка и неопределенность приводят к тому, что мозг перестает критически оценивать информацию и начинает автоматически воспринимать одну часть информации и блокировать поступление другой ее части. Гипермышление с помощью фреймов и матриц помогает отбирать и структурировать наиболее ценную информацию.

По мнению известного психолога Андрея Курпатова, «нас ждет цифровое слабоумие» [10] благодаря умным гаджетам, которые уже думают вместо нас и научились предвосхищать наши желания. На фоне *готовых и ярко упакованных решений* нам нужен метод гипермышления, чтобы понимать и определять уровни глубины готовых решений; понимать, что скрывается внутри, какой механизм и как он работает. При необходимости — знать, что предшествовало этим

Новые вызовы управлению сложностью / New Challenges to complexity management

Скорость	Масштаб	Многообразие
Многомерность	Неоднозначность	Иррациональность
Хаотичность	Риски	Неопределенность
Случайность	Нелинейность	Непредсказуемость

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

решениям и с какими последствиями придется столкнуться в будущем.

Нарастающая *сложность* процессов в обществе и экономике, которые протекают помимо, а часто и против воли лиц, принимающих решения, но которыми надо пытаться эффективно управлять, потребуют от нас больше умственных сил и интеллектуальных ресурсов (табл. 2). Поэтому в новых условиях необходимы новые методы и приемы мышления, которые и упрощают/проясняют понимание реальности и, наоборот, достраивают решения до требуемого уровня содержания и сложности.

Креативность является одной из основных компетенций работника в современном мире. Творческая атмосфера становится конкурентным преимуществом компании и позволяет привлечь молодых, талантливых и интеллектуальных людей. В мире дистанционной деятельности и экономики нематериальных активов потребность в творческих решениях становится все больше и больше. Но, похоже, что одной креативности уже недостаточно. Уже давно слышны призывы о том, что нужны Funky- и Crazy-идеи, способные «сводить с ума», разрывать шаблоны и вызывать невиданные ранее впечатления. Нужен метод для получения синергетического эффекта. Тогда могут открыться новые уровни креативности, о которых творческие люди даже не подозревают, поскольку остаются в рамках своих профессиональных приемов [11, 12]. Матричный метод позволяет объединить наши знания из разных областей: физиологии, психологии, лингвистики, философии, математики, теории систем, метафизики и даже мистики и др., что позволяет выходить за границы известного и возможного.

Еще одним вызовом являются *атаки на сознание и мышление человека*. Этот процесс идет давно. Так, 40 лет назад гуру маркетинга Джек Траут дал начало «военной операции» на умы потенциальных клиентов [13]. Сейчас этот процесс приобрел гораздо большие масштабы и силу. Матричный метод

ставит барьер на пути систем и приемов, агрессивно влияющих на поведение человека, ломающих систему его убеждений, позволяя ему оперировать своими ценностями и принципами и не попадать под влияние идей, особенно вирусных.

Ускорение темпа жизни, увеличение количества контактов при одновременном сокращении времени на общение (особенно в дистанционном формате) ставит *проблему понимания друг друга, а шире — понимания другого*. Матричный метод предлагает для улучшения такого понимания альтернативные каналы взаимодействия не только на уровне слов, но и на уровне рисунков, историй, совместных действий. Главное — это предоставить больше возможностей для выражения мысли и сохранения ее глубины. Так, при обсуждении новых идей можно разграничить то, что понятно, а что — нет, с чем есть согласие, а с чем можно поспорить. Матрица позволяет задать разные темы для обсуждения, выявить точки согласия и противоречия, используя различия во мнениях для поиска общих интересов и решений.

Информация, которую мы получаем в эпоху потребления, становится все более легкой, как бы уже «разжеванной» и переработанной, не требующей анализа и умственного напряжения, что атрофирует многие полезные для самостоятельного мышления функции мозга. При этом развивается «леность ума», когда человек не хочет искать новое решение, размышлять над происходящим, действовать, а довольствуется предложенным ему выбором. Матричный метод позволяет сохранить *самостоятельность мышления*, помогает отделить свои эмоциональные реакции на идеи и мысли и, тем самым, сохранить способность к независимому мышлению и действию.

Еще одним вызовом мышлению является то, что оно *отдаляется от действий*. Это является слабым местом большинства методов мышления, они по-прежнему фокусируются на решении разных задач, головоломок, которые опираются в основном на

формальную логику, но решение так и остается на бумаге. Таким образом, мышление не находит проявления в реальных действиях, развитие остается на бумаге, а способность к действиям снижается и замещается квази-мышлением.

ИЗМЕНЕНИЕ ФОРМАТА МЫШЛЕНИЯ

Люди склонны к упрощениям и понижению уровня неопределенности и привыкли оперировать «управляемыми форматами» — категориями, образами, алгоритмами, идеями, подходами, технологиями, инструментами, моделями, структурами, стратегиями и т.д. Таким образом мы создаем некий порядок и обеспечиваем контроль над происходящим. Эти разные форматы — подобные продукты, предметы и объекты, организации или типы бизнеса, стереотипы и предрассудки, парадигмы — на самом деле лишь нечеткий образ реальности, создание нашего разума (восприятия, интерпретации), позволяющий осмысливать вещи и процессы только до определенного уровня и на определенное время. Поэтому они периодически должны проверяться, переоцениваться и пересматриваться, тем более, что сложная структура мира и характер современных противоречивых и часто неопределенных процессов не позволяют нам полагаться только на один формат (концепцию, методологию, модель или стратегию), а требуют либо комбинации существующих форматов, либо разработки новых [14]. Мышление в других форматах — это, образно говоря, «выпрыгивание из своей коробки». И здесь для формирования нового взгляда умение найти подходящие аналогии из разных областей — биологии, лингвистики, истории, поведенческой психологии, спорта, искусства и др. — может оказаться ключевым для бизнеса.

В стремительном потоке перемен (вышеперечисленные и другие вызовы) и в нашем их неполном понимании есть одно важно обстоятельство: обычный человек по своей природе, в сущности, мало изменчив и далеко не всегда поспевает за этими изменениями, хотя, конечно, тоже в разной степени меняется и приспособляется к ним. Иначе говоря, всеми этими переменами трудно управлять, риски ошибок и неверных действий усиливаются многократно. В результате мы сталкиваемся со следующим:

а) растет число неэффективных людей, думающих, что они эффективны (в том числе лидеров и менеджеров), не отвечающих вызовам времени, не умеющих выявлять проблемы и их решать, пу-

тающихся в разных смыслах того, зачем, что и как они делают, подменяющих понятия, проблемы и задачи, цели и средства и т.д.;

б) растет число неэффективных институтов и организаций, не способных обеспечивать саморазвитие и выживание в условиях таких перемен;

в) возникает разрыв между сутью перемен и их восприятием человеком (соответственно, и реакцией на них), который ставит множество барьеров мышлению и эффективному действию.

Одни барьеры связаны с так называемым эффектом парадигмы. Наше восприятие мира в значительной степени определяется нашей парадигмой, которая становится своеобразным психологическим фильтром. То, что очевидно для приверженцев одной парадигмы, может быть скрыто от приверженцев другой [15]. Как результат — отрицание новой возможности из-за незнания, что можно сделать и как.

Вторые барьеры связаны с тем, что мы неизбежно цепляемся за прошлый опыт и успех («эффект ореола») [16], за действия, которые давали результаты, не всегда осознавая их преходящий и временной характер, не осознавая, почему и за счет чего этот успех был достигнут. «Познание должно основываться на опыте прошлого, только если это прошлое является проводником в будущее. Но в случае, когда перемены возникают как следствие действия совершенно новых сил, мы оказываемся неготовыми к их восприятию» [17].

Третьи барьеры носят чисто психологический характер: собственное эго, боязнь перемен и неизвестного, боязнь признать ограниченность наших взглядов и связанные с этим негативные эмоции, пагубные привычки, следование шаблонам поведения и т.д.

Четвертые барьеры связаны с автоматизмом и стереотипами восприятия окружающего, с отношением к повседневности как к некоей данности, с упрощением объектов управления, с применением стандартных инструментов решения проблем. Это распространенные ментальные модели — убежденность в том, что наши намерения оправдывают то, что мы делаем и продолжаем это делать [18].

Пятые барьеры возникают из-за привычного образа нашего аналитического мышления. Большинству людей свойственно не познание целого, а фрагментарность, стремление все разделить на части, изучать и анализировать отдельные объекты, процессы и т.п. Это давняя традиция научного познания, но она имеет свои существенные ог-

раничения, так как целое — это не просто сумма частей. Еще одной стороной этого типа мышления является линейное понимание протекания тех или иных процессов, когда причина и следствие согласованы, есть временная и пространственная последовательность действий, развития ситуаций, событий или организаций, когда предполагается, что результат будет соответствовать вкладу и т.п. Но в современной жизни все совсем не так.

Шестые барьеры связаны с попыткой решения задач, а не проблем, потому что часто мы наблюдаем то, что нам представляется очевидным или понятным, но не видим (или не хотим видеть) глубинных истинных причин происходящего. Более того, как справедливо замечает Дж. Гараедаги, «мы терпим неудачу чаще не потому, что не в состоянии решить возникшую проблему, а потому, что пытаемся решить не ту проблему» [19].

Седьмые барьеры возникают из-за игнорирования многомерности человека. Если у людей есть несколько кругов потребностей, то нарушение баланса между ними или, еще хуже того, выпадение из этой целостности хотя бы одной составляющей снижает нашу способность к эффективному анализу и действию, гасит в нас «внутренний огонь», как выразился один из видных современных теоретиков менеджмента Стивен Кови.

Все вместе они загоняют нас, по выражению канадского исследователя Андра Кукла, в «ментальные ловушки», выход из которых состоит в перестройке сознания по следующей схеме — сомнение в знании, поиск нового знания, исследование возможностей, использование дивергенции и конвергенции идей, их постоянная переоценка, поиск другого, неизвестного [20]. Все это и есть мышление в новых форматах, которое в конечном счете приводит к преимуществам и успеху.

ЦИФРОВОЕ МЫШЛЕНИЕ И МЕНЕДЖМЕНТ

Законы цифрового мира изменили формат ведения бизнеса, сделали возможным экспоненциальный рост благодаря тиражированию, масштабированию, модульной структуре и формализации бизнес-процессов, где все решают компетенции, навыки и то, как быстро их можно приобрести. И здесь многие вызовы открывают новые возможности и требуют изменения управленческого мышления.

Так, масштабы, динамичность, доступность, наглядность и т.д. информации создали совершенно

другие рынки и конкуренцию, других потребителей, изменили их поведение и знание о них, многократно увеличили скорость принятия решений. «Soft как услуга», где важными функциями являются техническая поддержка, обучение и развитие программы, обеспечение заданного уровня эффективности, становится повседневностью и необходимостью. Радикально снижены затраты на логистику. Список этих изменений можно продолжить.

Все это не может не отразиться на менеджменте, — в нем также грядут серьезные изменения. Самым большим вызовом можно считать появление так называемого цифрового менеджмента, когда IT-система берет на себя не только функции хранения и анализа данных, коммуникационную поддержку и мотивацию, обучение и контроль за поведением человека в организации, но и основные задачи менеджера: целеполагание, координацию интересов, разрешение конфликтов и др. Появляется «облачный менеджмент».

Закономерности развития неживой природы показывают, что любой объект в своем развитии проходит несколько этапов: появление; улучшение свойств и характеристик; расширение функционала; специализация; исчезновение (когда объекта уже нет, а функция осталась). Проецируя эту закономерность на менеджмент, который к настоящему времени прошел все этапы — от первого до четвертого, мы имеем менеджеров на все случаи жизни. Такое положение дел говорит о том, что ситуация «созрела» и наступает время пятого этапа — исчезновение менеджеров в традиционном понимании, но с сохранением функции управления. В какой-то степени это уже начало реализовываться в «плоских» организационных структурах, в самоуправляемых (Agile) командах и так называемых «бирюзовых организациях», где менеджмент «распылен» на всех сотрудников. Станет ли следующим шагом исчезновение менеджеров как класса при сохранении их функций и задач? Думается, это открытый вопрос, но многое в этой трансформации уже сейчас просматривается.

Примером такого облачного управления является онлайн-обучение, где есть индивидуальное планирование, координация, мотивирующие напоминания, оценки результатов. С уверенностью можно сказать, что облачное управление процессом обучения уже состоялось. Осталось перевести мосты на другие сферы деятельности. Сама программа может оценивать предыдущие успехи, регулировать сложность задач, расставлять прио-

Таблица 3 / Table 3

Облачный менеджмент / Cloud management

Менеджера нет, а функция есть	Менеджмент как услуга	Обучающая программа
Распределение задач по плану	Коммуникация и поддержка	Мотивация и активация
Измерение, анализ и учет	Решение проблем	Полномочия и допуски

Источник / Source: [9].

ритеты, исходя из достижений других сотрудников, побуждать сотрудников к обмену опытом и взаимодействию друг с другом. В настоящий момент вопросы коммуникации решены в корпоративных информационных системах. Форумы, чаты, группы по интересам становятся носителем коллективного знания и могут быть доступны в любом гаджете. Сегодня на повестке дня стоят более сложные задачи, например предвидение проблем по слабым сигналам и поиск их решений. Решения (особенно структурированные программируемые) будут вырабатываться с каждым разом все с меньшим участием человека. И, пожалуй, самое сложное — обеспечить работу такого алгоритма, который бы распределял среди сотрудников полномочия и допуски на выполнение сложных и ответственных задач. Возможно, это одна из проблем, которая пока будет решаться человеком, но без рекомендаций искусственного интеллекта (оценок результативности или измерения социального капитала кандидата) здесь также не обойдется.

Собрав все элементы матрицы воедино (табл. 3), можно быть уверенным, что такая система будет независима от носимых устройств, быстро масштабироваться, позволять организации выходить в виртуальный/дистанционный формат, создавать рабочие группы, что называется ad-hoc (по случаю). Возможно, мы этого даже не заметим, так как облачный менеджмент будет говорить с нами через голосовых помощников, которых мы будем считать менеджерами. Но это все алгоритмы, а где останется «человеческая» сторона предприятия?

МЫШЛЕНИЕ В ФОРМАТЕ «НОВОЙ НОРМАЛЬНОСТИ»

Пандемия коронавируса возродила дискуссию о необходимости «новой нормальности», которая стала предметом напряженной интеллектуальной борьбы. Если бы пандемия закончилась достаточ-

но быстро, вряд ли бы эта борьба идей была столько острой. Но, похоже, она будет долгой. Поскольку эта проблема очень многоаспектная, здесь мы ее акцентируем лишь с точки зрения рассматриваемых в статье вопросов об изменении мышления. При этом сама «нормальность» понимается и осмысливается очень по-разному (табл. 4). Для одних — это возврат к привычной жизни без ограничений и страхов, к обычному ведению бизнеса, к восстановлению экономики и связей после чувствительного кризиса и спада [21]. Фактически — это возврат к «старой нормальности», при которой рынок в состоянии сам все урегулировать, и она характерна для англо-саксонской ментальности. Но именно эти страны показали наименьшую готовность и уязвимость в период пандемии и наименьшую эффективность своих систем здравоохранения. По всей видимости, возврата к такой «нормальности» нет.

Другие мыслят иначе и говорят о невозможности вернуть то состояние общества и экономики, которое было до пандемии, так как мир стал другим, пережито много утрат, при этом накоплены определенные знания и опыт, усвоены некоторые уроки, разработаны средства борьбы с пандемией, изменилось соотношение сил. Но по-прежнему остается масса проблем, требующих своего решения с далеко неочевидными последствиями. Здесь определенно требуется мышление в других форматах, другие методы анализа, расчетов, регулирования, предвидений и т.д.

Но далее из этого возникают, по меньшей мере, три разных взгляда на «новую нормальность», переводящие интеллектуальную борьбу фактически в войну за будущее устройство мира и механизмы управления на разных уровнях. По большому счету, эта война за влияние уже идет, и пандемия стала лишь ее триггером.

Одна позиция состоит в том, что «новая нормальность» (как образ и идеал) — это мир с иной

Элементы новой нормальности / Elements of new normality

Новые ценности	Социальная сплоченность и взаимодействие	Этика и социальная ответственность
Виртуальный (комбинированный) бизнес и занятость	Клиентоцентричность, экологичность, безопасность	Новые технологии, знания, интеллект, компетенции
Ограничение свобод и прав личности	Воздействие на сознание и поведение	Степень и уровни контроля

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

системой ценностей, где выше статус и роль гуманистической и социально ориентированной экономики, здравоохранения, науки и образования и занятости в этих отраслях; где больше взаимосвязанности и социальной сплоченности внутри стран и между ними перед лицом глобальных угроз, больше справедливости, открытости и этичности; где сильнее взаимодействие государства, бизнеса и гражданского общества; где дополнительную ценность приобретают простые вещи — чистая вода, воздух, продовольствие, энергетика, экология и др. В более широком смысле — это продолжение долгой дискуссии о преимущественном назначении экономики — для потребления благ или для обмена ими, а в более узком — о назначении бизнеса только для акционеров или для всех заинтересованных лиц [5].

Другая позиция — более бизнес-ориентированная — это дальнейшее развитие нового бизнеса — виртуального, интеллектуального, цифрового, индивидуализированного и энергоэффективного с новыми технологиями, бизнес-моделями и процессами, новыми рабочими местами, знаниями и компетенциями и с вытеснением уходящих профессий, с новой культурой и этикой, новыми лидерами, новым отношением к рискам, безопасности, работникам, потребителям и т.д. Как тенденция — это начало форсированной «декарбонизации мировой экономики» — снижение зависимости от углеводородов и переход на новые источники энергии, соответствующее производство и потребление, изменение структуры рынков и отраслей. Это объективные процессы, которые сейчас разворачиваются, осмысливаются и изучаются.

Третья позиция гораздо более политизированная и сложная, потому что это вопросы власти и будущего людей — о влиянии и силе, о свободе, о приватности, о личном пространстве, о способности и технологиях контроля над сознанием и массовым поведением

и уровне этого контроля. Ее можно было бы назвать «новая ненормальность», так как, по сути, это мышление в формате нормальности для избранных, которые хотят загнать мир в выстроенные ими рамки и правила и дальше активнее воздействовать на наше сознание через подконтрольные массмедиа, культуру и образование, активнее навязывать образцы потребления и поведения, сеять страхи и вводить неоправданные ограничения. Эта «великая перезагрузка» на самом деле — передел мира в интересах наиболее сильных игроков¹. Такая «нормальность» таит в себе огромные риски и опасности и вряд ли отвечает чаяниям человечества. Но это также определенный тип мышления лиц, принимающих ключевые решения, и его проявления уже видны, особенно в сфере большой политики и действия крупнейшего IT-бизнеса².

В современном мире борьба переходит на интеллектуальный уровень. Поэтому, чтобы понимать «новую нормальность» во всем многообразии, завоевывать место в конкурентной борьбе, участвовать в создании и разделении общественных благ, необходимо иметь развитый интеллект, побеждать, переигрывать и опережать с помощью силы, точности и скорости мысли.

ВЫВОДЫ

Мы продолжаем размышлять о новых проблемах и вызовах на нашем пути, но уже в новых усло-

¹ Манифестом такого нового мира можно считать книгу Клауса Шваба «Covid-19: великая перезагрузка» [22]. Подобные идеи содержались также в ряде докладов глобалистских организаций, например в подготовленном еще в 2010 г. докладе Фонда Рокфеллера [23].

² На фоне стагнации и существенного спада в целом ряде отраслей в период пандемии с марта по ноябрь 2020 г. у 4-х крупнейших IT-компаний, по их данным, капитализация возросла от 15% (Google) до 70% (Amazon), продажи — в среднем возросли на 19%, а прибыли у Amazon — на 197%, у Google — на 59%, у Facebook — на 29%.

виях. Изменившаяся реальность требует новых форматов взаимодействия между людьми, между человеком и машиной, в том числе изменения парадигмы управленческого мышления. Ответом на динамику изменений будет переход от «мышления для действия» к «мышлению действиями». Как при этом изменятся роли менеджера, что останется на долю человека, а что возьмет на себя искусственный интеллект, покажет ближайшее десятилетие. По-прежнему актуальными остаются

вопросы: как мы можем сохранить за человеком интеллектуальное лидерство? как делать самостоятельные выводы, брать на себя ответственность? как учиться на собственных ошибках, вовлекать людей в обсуждение повестки дня, чтобы развить необходимые компетенции и реализовывать возможности цифровых технологий? что будет с эмпатией и духовным интеллектом? Новая революция в области менеджмента началась, но как она завершится?

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Кузин Д.В. Современные концепции менеджмента: Сдвиг парадигм. М.: Кнорус; 2021. 342 с.
2. Хэмел Г., Брин Б. Будущее менеджмента. Пер. с англ. СПб.: BestBusinessBooks; 2013. 280 с.
3. Апелло Ю. Agile менеджмент. Лидерство и управление командами. Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер; 2018. 534 с.
4. Denning S. The leader's guide to radical management. San Francisco, CA: Jossey-Bass; 2010. 336 p.
5. Макки Дж., Сисодиа Р. Сознательный капитализм. Компании, которые приносят пользу клиентам, сотрудникам и обществу. Пер. с англ. М.: Манн, Иванов и Фербер; 2015. 336 с.
6. Nobles B., Staley P. Freedom-based management: Building a culture that enables and encourages fully empowered employees to produce awesome business success. URL: <http://www.42projects.org/docs/FreedomBasedManagement.pdf>.
7. Долан С., Гарсия С. Управление на основе ценностей. Корпоративное руководство по выживанию, успешной жизнедеятельности и умению зарабатывать деньги в XXI веке. Пер. с англ. М.: Претекст; 2008. 320 с.
8. Клейнер Г.Б. Интеллектуальная экономика цифрового века. Цифровой век: шаги эволюции. *Экономика и математические методы*. 2020;56(1):18–33. DOI: 10.31857/S 042473880008562–7
9. Пономарев И.П. Гипермышление. Управление сложностью. Екатеринбург: Издательские системы; 2017. 190 с.
10. Курпатов А.В. Чертоги разума. Убей в себе идиота! СПб.: Капитал; 2018. 416 с.
11. Нордстрем К. Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. Пер. с англ. СПб.: Стокгольмская школа бизнеса в Санкт-Петербурге; 2008. 280 с.
12. Кристиансен П., Расмуссен Р. Конструирование улучшений бизнеса с помощью метода “Lego Serious Play”. Пер. с англ. М.; 2016.
13. Траут Дж., Райс Э. Позиционирование. Битва за умы. Пер. с англ. СПб.: Питер; 2019. 336 с.
14. Де Брабандер Л., Ини А. Думай в других форматах. Пер. с англ. М.: Эксмо; 2020. 384 с.
15. Баркер Дж. Опережающее мышление. Как увидеть новый тренд раньше других. Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер; 2014. 188 с.
16. Розенцвейг Ф. Эффект ореола... и другие восемь иллюзий, вводящих менеджеров в заблуждение. Пер. с англ. М.: BestBusinessBooks; 2008. 256 с.
17. Сенге П., Шармер О., Яворски Дж., Флауэрз Б.С. Преображение. Потенциал человека и горизонты будущего. Пер. с англ. М.: Олимп Бизнес; 2008. 304 с.
18. О'Коннор Дж., Макдермотт И. Искусство системного мышления. Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем. Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер; 2017. 254 с.
19. Гараедаги Дж. Системное мышление. Как управлять хаосом и сложными процессами. Платформа для моделирования архитектуры бизнеса. Пер. с англ. Мн.: Гревцов Букс; 2010. 480 с.
20. Кукла А. Ментальные ловушки: Глупости, которые делают разумные люди, чтобы испортить себе жизнь. Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер; 2020. 146 с.
21. Brammer St., Branicki L., Linnenluecke M. COVID-19, societalization, and the future of business in society. *Academy of Management Perspectives*. 2020;34(4). DOI: 10.5465/amp.2019.0053
22. Schwab K., Malleret T. COVID-19: The great reset. Geneva: World Economic Forum; 2020. 280 p.

23. Scenarios for the future of technology and international development. New York: The Rockefeller Foundation; 2010. 53 p.

REFERENCES

1. Kuzin D.V. Modern management concepts: A paradigm shift. Moscow: Knorus; 2021. 342 p. (In Russ.).
2. Hamel G., Breen B. The future of management. Boston, MA: Harvard Business Review Press; 2007. 288 p. (Russ. ed.: Hamel G., Breen B. Budushchee menedzhmenta. Moscow: BestBusinessBooks; 2013. 280 p.).
3. Appelo J. Management 3.0: Leading agile developers, developing agile leaders. Upper Saddle River, NJ: Addison-Wesley Professional; 2011. 464 p. (Russ. ed.: Appelo J. Agile menedzhment. Liderstvo i upravlenie komandami. Moscow: Alpina Publisher; 2018. 534 p.).
4. Denning S. The leader's guide to radical management. San Francisco, CA: Jossey-Bass; 2010. 336 p.
5. Mackey J., Sisodia R. Conscious capitalism: Liberating the heroic spirit of business. Boston, MA: Harvard Business Review Press; 2014. 368 p. (Russ. ed.: Mackey J., Sisodia R. Soznatel'nyi kapitalizm. Kompanii, kotorye prinosyat pol'zu klientam, sotrudnikam i obshchestvu. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber; 2015. 336 p.).
6. Nobles B., Staley P. Freedom-based management: Building a culture that enables and encourages fully empowered employees to produce awesome business success. URL: <http://www.42projects.org/docs/FreedomBasedManagement.pdf>.
7. Dolan S.L., Garcia S. Managing by values: A corporate guide to living, being alive, and making living in the 21st century. Basingstoke; N.Y.: Palgrave Macmillan; 2006. 268 p. (Russ. ed.: Dolan S., Garcia S. Upravlenie na osnove tsennosti. Korporativnoe rukovodstvo po vyzhivaniyu, uspeshnoi zhiznedeyatel'nosti i umeniyu zarabatyvat' den'gi v XXI veke. Moscow: Pretext; 2008. 320 p.).
8. Kleiner G. Intelligent economy of the digital age. The digital age: Steps of evolution. *Ekonomika i matematicheskie metody = Economics and Mathematical Methods*. 2020;56(1):18–33. (In Russ.). DOI: 10.31857/S 042473880008562–7
9. Ponomarev I.P. Hyperthinking: Complexity management. Ekaterinburg: Izdatel'skie sistemy; 2017. 190 p. (In Russ.).
10. Kurpatov A.V. Mind palace. Kill the idiot in you! St. Petersburg: Kapital; 2018. 416 p. (In Russ.).
11. Nordström K., Ridderstråle J. Funky business: Talent makes capital dance. Englewood Cliffs: Pearson Publ.; 2002. 288 p. (Russ. ed.: Nordström K., Ridderstråle J. Biznes v stile fank. Kapital plyshet pod dudku talanta. St. Petersburg: Stockholm School of Economics in St. Petersburg; 2008. 280 p.).
12. Kristiansen P., Rasmussen R. Building a better business using the Lego Serious Play method. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc.; 2014. 240 p. (Russ. ed.: Kristiansen P., Rasmussen R. Konstruirovaniye uluchshenii biznesa s pomoshch'yu metoda "Lego Serious Play". Moscow; 2016).
13. Ries A., Trout J. Positioning: The battle for your mind. New York, London: McGraw-Hill Education; 2001. 272 p. (Russ. ed.: Trout J., Ries A. Pozitsionirovaniye. Bitva za umy. St. Petersburg: Piter; 2019. 336 p.).
14. De Brabandere L., Iny A. Thinking in the new boxes: A new paradigm for business creativity. New York: Random House, Inc.; 2013. 352 p. (Russ. ed.: De Brabandere L., Iny A. Dumai v drugikh formatakh. Moscow: Eksmo; 2020. 384 p.).
15. Barker J.A. Paradigms: The business of discovering the future. New York: HarperBusiness; 1993. 240 p. (Russ. ed.: Barker J. Operezhayushchee myshlenie. Kak uvidet' novyi trend ran'she drugikh. Moscow: Alpina Publisher; 2014. 188 p.).
16. Rosenzweig Ph. The halo effect: ...and the eight other business delusions that deceive managers. New York: Simon & Schuster; 2007. 256 p. (Russ. ed.: Rosenzweig Ph. Effekt oreola... i drugie vosem' illyuzii, vvodyashchikh menedzherov v zabluzhdenie. Moscow: BestBusinessBooks; 2008. 256 p.).
17. Senge P.M., Scharmer C.O., Jaworski J., Flowers B.S. Presence: Human purpose and the field of the future. London; Boston, MA: Nicholas Brealey Publishing; 2005. 304 p. (Russ. ed.: Senge, P., Scharmer, O., Jaworski J., Flowers B.S. Preobrazhenie. Potentsial cheloveka i gorizonty budushchego. Moscow: Olymp-Business; 2008. 304 p.).
18. O'Connor J., McDermott I. The art of systems thinking: Essential skills for creativity and problem solving. San Francisco, CA: Thorsons Publ.; 1997. 288 p. (Russ. ed.: O'Connor J., McDermott I. Iskusstvo sistemnogo myshleniya: Neobkhodimye znaniya o sistemakh i tvorcheskome podkhode k resheniyu problem. Moscow: Alpina Publisher; 2017. 254 p.).

19. Gharajedaghi J. System thinking: Managing chaos and complexity. A platform for designing business architecture. Amsterdam, Boston: Elsevier Science; 2006. 334 p. (Russ. ed.: Gharajedaghi J. Sistemnoe myshlenie. Kak upravlyat' khaosom i slozhnymi protsessami. Platforma dlya modelirovaniya arkhitektury biznesa. Minsk: Grevtsov Books; 2010. 480 p.).
20. Kukla A. Mental traps: Stupid things that sane people do to mess up their minds. New York: McGraw-Hill Book Co.; 2007. 153 p. (Russ. ed.: Kukla A. Mental'nye lovushki: Gluposti, kotorye delayut razumnye lyudi, chtoby isportit' sebe zhizn'. Moscow: Alpina Publisher; 2020. 146 p.).
21. Brammer St., Branicki L., Linnenluecke M. COVID-19, societalization, and the future of business in society. *Academy of Management Perspectives*. 2020;34(4). DOI: 10.5465/amp.2019.0053
22. Schwab K., Malleret T. COVID-19: The great reset. Geneva: World Economic Forum; 2020. 280 p.
23. Scenarios for the future of technology and international development. New York: The Rockefeller Foundation; 2010. 53 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Дмитрий Владимирович Кузин — доктор экономических наук, заведующий кафедрой управления организацией экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия; вице-президент Европейского совета по бизнес-образованию (ЕСВЕ), Москва, Россия

Dmitry V. Kuzin — Doctor of Economics, Head of Management of Organization Chair, Economic Faculty, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia; Vice President of the European Council for Business Education (ECBE), Moscow, Russia
dvkuzin@inbox.ru



Игорь Пантелеевич Пономарёв — кандидат экономических наук, старший преподаватель экономического факультета, МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Igor P. Ponomarev — PhD, Senior Teacher, Economic Faculty, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
ponip@mail.ru

*Статья поступила 01.02.2021; после рецензирования 10.02.2021; принята к публикации 19.02.2021.
Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.
The article was received on 01.02.2021; revised on 10.02.2021 and accepted for publication on 19.02.2021.
The authors read and approved the final version of the manuscript.*

DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-118-130
 УДК 334(045)
 JEL O21

Малое предпринимательство России через призму национального проекта

И.А. Кириченко^а, В.В. Кошенков^б

^{а, б} Институт макроэкономических исследований ВАВТ Минэкономразвития России, Москва, Россия
^а <https://orcid.org/0000-0002-1657-5648>; ^б <https://orcid.org/0000-0003-2779-5002>

АННОТАЦИЯ

В статье приведены результаты реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и входящих в него федеральных проектов: «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности»; «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию»; «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства»; «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации»; «Популяризация предпринимательства». Критически проанализирован национальный проект в целом, проведена оценка новейшего положения субъектов малого и среднего предпринимательства. Проведен анализ достижения основных показателей национального проекта, рассмотрено финансирование и результаты достижения показателей в разрезе федеральных проектов, входящих в состав национального проекта, за 2018–2020 гг. Оценены риски невыполнения поставленных в проектах целей и задач. В статье также рассматривается результативность и дается оценка эффективности мер государственной поддержки для субъектов малого и среднего предпринимательства, пострадавших от распространения коронавирусной инфекции в 2020 г. Проанализированы основные изменения нормативной правовой базы в рамках реализации национального проекта. Проведен анализ актуализированной структуры и мероприятий национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Ключевые слова: национальный проект; федеральный проект; малое и среднее предпринимательство; индивидуальные предприниматели; самозанятые

Для цитирования: Кириченко И.А., Кошенков В.В. Малое предпринимательство России через призму национального проекта. *Мир новой экономики*. 2021;15(2):118-130. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-118-130

ORIGINAL PAPER

Small Business in Russia Through the Prism of a National Project

I.A. Kirichenko^а, V.V. Koshenskov^б

^{а, б} Institute for Macroeconomic Research, Russian Foreign Trade Academy, Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Moscow, Russia
^а <https://orcid.org/0000-0002-1657-5648>; ^б <https://orcid.org/0000-0003-2779-5002>

ABSTRACT

The article presents the results of the implementation of the National Project “Small and Medium Business and Support for Individual Entrepreneurial Initiatives” and federal projects included in it: “Improving the conditions for doing business”; “Expanding the access of small and medium-sized businesses to financial resources, including concessional financing”; “Acceleration of small and medium-sized businesses”; “Creation of a support system for farmers and the development of rural cooperation”; “Popularisation of Entrepreneurship”. We critically analysed the national project as a whole and assessed the newest situation of small and medium-sized businesses. Further, we carried out the analysis of the achievement of the leading indicators of the national project. Also, we considered the financing and the results of the achievement of indicators in the context of federal projects that are part of the national project for 2018–2020.

© Кириченко И.А., Кошенков В.В., 2021

We assessed the risks of non-fulfilment of the goals and objectives set in the projects. The article also examines the effectiveness and evaluates the effectiveness of state support measures for small and medium-sized businesses affected by the spread of coronavirus infection in 2020. Besides, we analysed the main changes in the regulatory legal framework within the framework of implementing the national project. The analysis of the updated structure and activities of the national project “Small and Medium Enterprises and Support for Individual Entrepreneurial Initiatives” has been carried out.

Keywords: national project; federal project; small and medium-sized enterprises; individual entrepreneurs; self-employed

For citation: Kirichenko I.A., Koshenskov V.V. Small business in Russia through the prism of a national project. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(2):118-130. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-2-118-130

Малый и средний бизнес являются важным системообразующим элементом современной экономики. Решение социальных и экономических проблем (в том числе: рост занятости населения, создание дополнительных рабочих мест, увеличение объемов выпускаемой продукции, динамика поступлений в бюджетную систему, развитие инновационных технологий и производств) во многом зависит от темпов развития такого сегмента экономики, как малое и среднее предпринимательство (МСП).

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И ХОД РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА ПО МСП

Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (НП МСП)¹, наряду с национальными проектами «Производительность труда и поддержка занятости», «Цифровая экономика» и «Международная кооперация и экспорт» относится к экономическому блоку стратегических программ.

Успешность и эффективность стратегии развития малого и среднего бизнеса можно оценить через достижение целевых показателей национального проекта, запланированных на 2018–2024 гг. (табл. 1).

В первую очередь в рамках реализации НП МСП планируется увеличить численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, до 25 млн чел. В 2019 г. данный показатель не был достигнут: плановое значение согласно паспорту национального проекта предусматривало 19,6 млн чел., а по данным Росстата составило 19,1 млн чел. (рис. 1). В 2020 г. численность занятых в сфере МСП согласно

¹ Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 № 16).

НП МСП должна составлять 20,5 млн чел., а с учетом невыполнения плана по показателю в 2019 г. темп прироста должен быть не менее 7%, что, с учетом особых условий 2020 г., не представляется возможным.

Второй целью национального проекта является увеличение доли субъектов малого и среднего предпринимательства в ВВП. По итогам 2020 г. значение целевого показателя должно составлять не менее 23,5%. Как мы видим из рис. 2, в 2018 г. наблюдался резкий спад вклада малого и среднего бизнеса в ВВП страны, к 2019 г. доля МСП в ВВП выросла на 0,2 п.п.

По данным Росстата² объем ВВП в 2019 г. вырос на 1,3% и составил 109,362 трлн руб., соответственно вклад МСП оценивается в 22,5 трлн руб. К 2024 г. планируется увеличение доли МСП в ВВП до 32,5%.

Третьей целью национального проекта МСП является увеличение доли экспорта субъектов МСП в общем объеме несырьевого экспорта. По состоянию на конец 2019 г., доля экспорта малого и среднего бизнеса (в общем объеме несырьевого экспорта) составила 17,2%. Показатель был перевыполнен, так как согласно паспорту НП МСП на конец 2019 г. доля МСП в общем объеме несырьевого экспорта должна составлять не менее 8,8%, а в 2020 г. — не менее 9%, с учетом перевыполнения в 2019 г. данный показатель выполнен и в 2020 г.

Для достижения всех показателей национально-го проекта МСП необходимые мероприятия были сгруппированы в 5 федеральных проектов:

1. Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности.
2. Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию.
3. Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства.
4. Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации.

² Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>.

Таблица 1 / Table 1

Перечень показателей национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» / List of indicators of the national project “Small and Medium Enterprises and Support for Individual Entrepreneurial Initiatives”

№	Показатель	Плановое значение на 2018 г., %	Плановое значение на 2019 г., %	Плановое значение на 2020 г., %
1	Целевой показатель. Доля экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, в общем объеме несырьевого экспорта	8,6	8,8	9
2	Целевой показатель. Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП	22,30	22,90	23,50
3	Целевой показатель. Численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей	19,20	19,60	20,50

Источник / Source: Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» / Passport of the national project “Small and Medium Enterprises and Support for Individual Entrepreneurial Initiatives”.

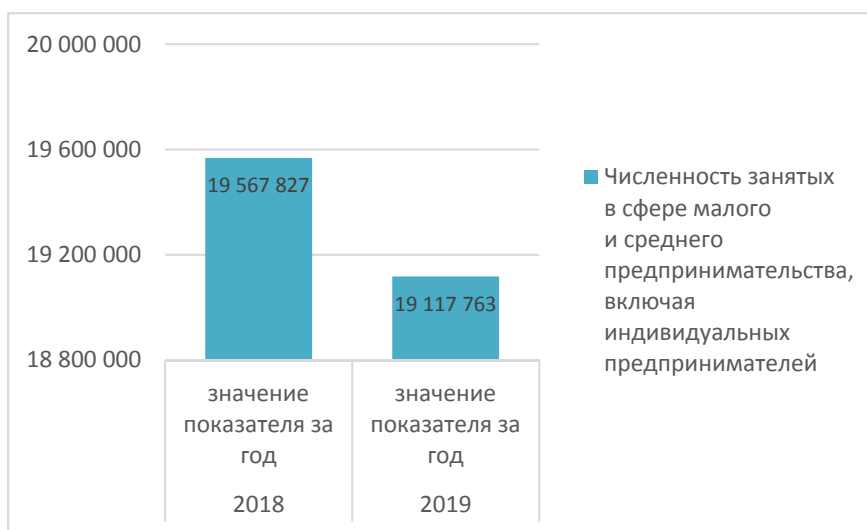


Рис. 1 / Fig. 1. Значение показателя «Численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей» в 2018 и 2019 гг. / The value of the indicator “The number of people employed in small and medium-sized businesses, including individual entrepreneurs” in 2018 and 2019

Источник / Source: рассчитано авторами на основе данных Росстата / calculated by the authors based on Rosstat data.

5. Популяризация предпринимательства.

Каждый из них направлен на достижение определенных целевых показателей, в то же время в рамках каждого федерального проекта предусмотрены мероприятия, направленные на решение конкретных задач и поддержку МСП в целом без привязки к целевым показателям НП.

Ниже представлено распределение влияния мероприятий федеральных проектов на достижение целевых показателей в процентном соотношении (рис. 3).

Как видно из рис. 3, четыре федеральных проекта направлены на достижение 2 целевых показателей: увеличение доли МСП в ВВП страны, увеличение



Рис. 2 / Fig. 2. Значения показателя «Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП», % с 2017–2019 гг. / Values of the indicator “Share of small and medium-sized businesses in GDP”, % from 2017 to 2019

Источник / Source: рассчитано авторами на основе данных Росстата / Calculated by the authors based on Rosstat data.

численности занятых в сфере МСП, включая ИП. Однако только федеральный проект по акселерации субъектов МСП, за счет предусмотренных в нем мероприятий, в полной мере направлен на увеличение доли экспорта субъектов МСП, включая ИП в общем объеме несырьевого экспорта. Также обратим внимание, что у федерального проекта «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации» минимальный вклад в достижение целевых показателей, так как его мероприятия по большей части направлены на развитие МСП в агропромышленном комплексе.

Национальный проект МСП реализуется за счет средств федерального бюджета, регионального бюджета, государственных внебюджетных фондов и из внебюджетных источников. По отношению к объему финансового обеспечения на 2019–2024 гг., выделенного на все национальные проекты Российской Федерации, на Национальный проект МСП приходится только 1,78%, в том числе 491,33 млрд руб. из 27 536,4 млрд руб.³ Для наглядности на рис. 4 выделена доля финансового обеспечения национального проекта МСП до 2024 г. по отношению ко всем национальным проектам, реализуемым в России. Только 2% выделено на реализацию мероприятий по развитию предпринимательства, что может говорить о невысоком приоритете национального проекта.

В 2020 г. на реализацию запланированных мероприятий выделено 72,57 млрд руб., что состав-

ляет около 15% от всего бюджета национального проекта (рис. 5).

По данным ИС «Электронный бюджет»⁴, на 2020 г. большой объем финансирования выделен на федеральный проект «Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию» (рис. 6).

РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ НП МСП

Развитие сферы малого и среднего предпринимательства является одним из приоритетных направлений государственной политики Российской Федерации. Однако для достижения поставленных целей необходимо учесть риски, возникающие при реализации любого проекта, как на федеральном, так и на уровне субъектов Российской Федерации.

При детальном анализе паспорта национального проекта МСП и его запланированных мероприятий можно выделить ряд рисков реализации нацпроекта.

В первую очередь рассмотрим систему налогового стимулирования деятельности МСП через поддержку государства в форме специальных налоговых режимов: упрощенная система налогообложения (УСН), единый налог на вмененный доход (ЕНВД). На сегодняшний день не весь спектр субъектов малого и среднего бизнеса получает возможность пользоваться преференциями специальных режимов налогообложения, а по боль-

³ Единый портал бюджетной системы Российской Федерации «Электронный бюджет». URL: <http://budget.gov.ru/>.

⁴ Единый портал бюджетной системы Российской Федерации «Электронный бюджет». URL: <http://budget.gov.ru/>.

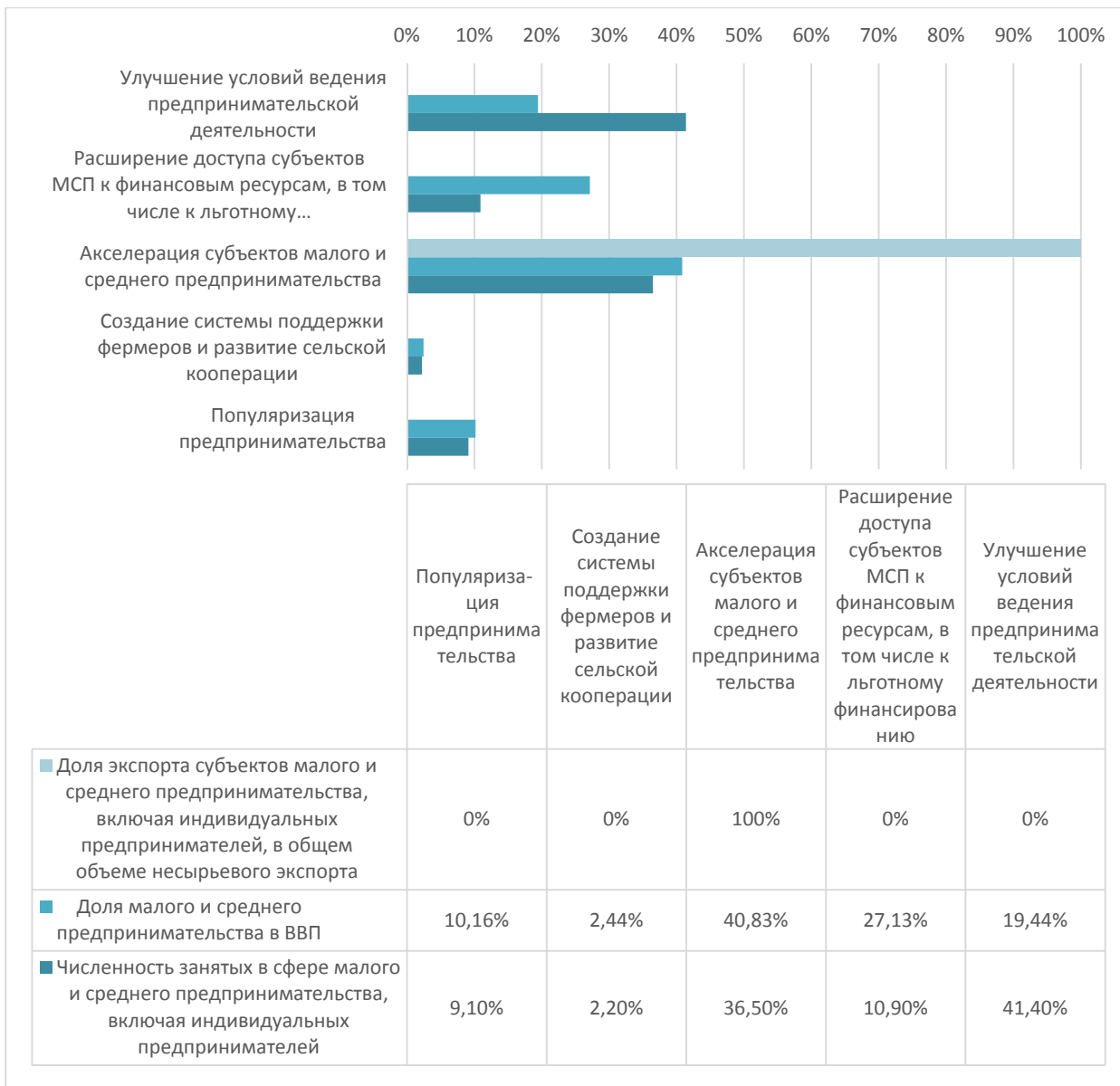


Рис. 3 / Fig. 3. Влияние от реализации мероприятий федеральных проектов на достижение целевых показателей в процентном соотношении / Impact from the implementation of federal project activities on the achievement of target indicators as a percentage

Источник / Source: Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» / Passport of the national project "Small and Medium Enterprises and Support for Individual Entrepreneurial Initiatives".

шей части — микро- и малые предприятия. Для применения специального налогового режима, например УСН, к субъектам МСП предъявляются строгие требования. По стандартным условиям применения УСН доходы налогоплательщика не должны превышать 150 млн руб., а среднесписочная численность работников должна быть не больше 100 чел. Соответственно, под стандартные условия попадают два типа МСП — микропредприятия и малые предприятия, а средние предприятия лишены

преференций в виде льготных ставок: 1–6% — для объекта налогообложения «доходы» и 5–15% — для объекта налогообложения «доходы минус расходы» (табл. 2). Так, с 1 января 2021 г. были изменены условия, при которых налогоплательщики вправе применять УСН: если предельное значение дохода превысит 150 млн руб., но составит не более 200 млн руб. или среднесписочная численность работников превысит 100 чел., но не более чем на 30 работников. Описанные превышения стандартных

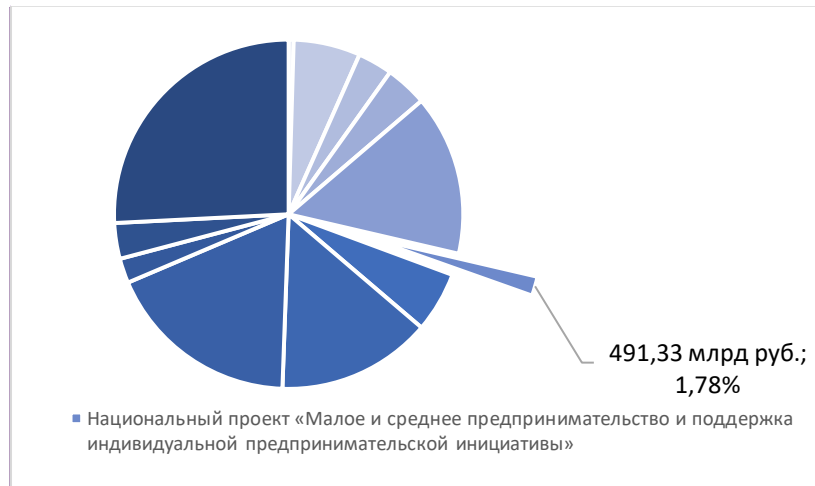


Рис. 4 / Fig. 4. Доля финансового обеспечения Национального проекта МСП на 2019–2024 гг. от общего объема, выделенного на все национальные проекты / Share of financial support for the National SME project for 2019–2024 of the total allocated for all national projects

Источник / Source: рассчитано авторами на основе данных информационной системы «Электронный бюджет» / Calculated by the authors based on the data of the “Electronic Budget” information system.

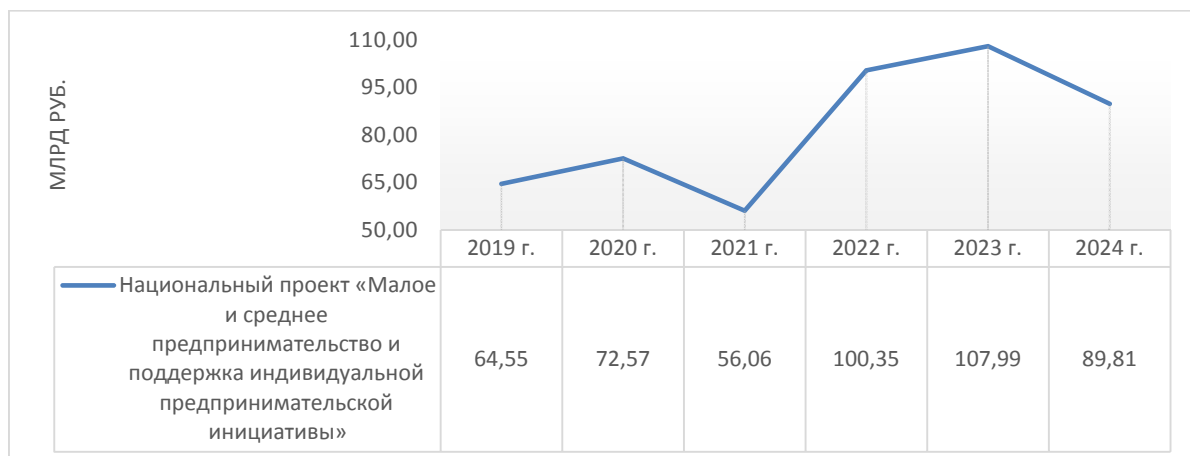


Рис. 5 / Fig. 5. Объем финансового обеспечения национального проекта МСП на период 2019–2024 гг. в млрд руб. / The volume of financial support for the National SME project for the period 2019–2024 RUB bn.

Источник / Source: рассчитано авторами на основе данных информационной системы «Электронный бюджет» / calculated by the authors based on the data of the “Electronic Budget” information system.

условий повлекут за собой увеличение налоговых ставок: 8% — для объекта налогообложения «доходы»; 20% — для объекта налогообложения «доходы минус расходы». Отсюда можно сделать вывод, что в действительности, даже с учетом внесенных изменений в Налоговый кодекс РФ, льготные ставки не доступны большому числу средних предприятий.

Если отмена с 1 января 2021 г. специального налогового режима — ЕНВД отрицательно отразится на количестве субъектов МСП, можно спрогнозировать риск недостижения одной из целей национального проекта — увеличение численности МСП. По региональному опыту, в частности в Москве,

отмена единого налога на вмененный доход привела в 2014 г. к сокращению числа субъектов МСП на 50% [1]. Формальными причинами отмены ЕНВД являются: уход от налогов (в частности — уменьшение НДС за счет дробления фирм), практикуемый многими предпринимателями, несоразмерность налоговой нагрузки и рентабельности бизнеса, непрозрачность формирования финансового результата организаций и ИП. Отмена ЕНВД приведет к увеличению налоговой нагрузки на субъекты МСП, применяющие этот режим налогообложения, так как из льготных режимов остаются: УСН со ставкой 1–6% или 5–15% в зависимости от объекта налого-



Рис. 6 / Fig. 6. Объем финансирования в разрезе федеральных проектов на 2020 г., млрд руб. / Funding by federal projects for 2020, RUB bn.

Источник / Source: рассчитано авторами на основе данных информационной системы «Электронный бюджет» / calculated by the authors based on the data of the "Electronic Budget" information system.

обложения и патентная система налогообложения, доступная только индивидуальным предпринимателям. Также количество плательщиков ЕНВД снижалось с 2013 г., что может говорить об отсутствии связи между дроблением фирм и использованием этого налога [1].

Продолжая тему налоговых режимов, необходимо отметить введение налога на профессиональный доход (далее — НПД), основная цель которого — привлечение самозанятых граждан к выходу из теневого сектора и официальной регистрации в ФНС. Сегодня индивидуальные предприниматели, использующие УСН, платят 6% с доходов, в то время как налоговая ставка НПД подразумевает уплату 4% с доходов при оказании услуг и продаже товаров физическим лицам и 6% — юридическим лицам и ИП. Это выглядит экономически выгодным, вследствие чего приведет к перерегистрации индивидуальных предпринимателей в самозанятых. В то же время в соответствии с ч. 1 ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» самозанятый гражданин, использующий специальный налоговый режим НПД, не относится к субъектам малого и среднего предпринимательства и не подлежит включению в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (ч. 1 ст. 4.1 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»). При этом ряд антикризисных мер государственной поддержки МСП

в условиях пандемии коронавируса распространяется и на самозанятых граждан, например льготное кредитование на развитие бизнеса и продление на год ряда срочных лицензий и разрешений. Однако из вышеуказанного следует, что перерегистрировавшиеся индивидуальные предприниматели уже не будут относиться к сектору малого и среднего предпринимательства. Таким образом, это спровоцирует снижение количества субъектов МСП и повлечет за собой риск недостижения целевого показателя нацпроекта «Численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей».

Во-вторых, отметим, что для реализации целей нацпроекта запланированы изменения в нормативную правовую базу. В соответствии с паспортом национального проекта должны быть приняты следующие законопроекты⁵:

1. О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

2. О внесении изменений в Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» и Федеральный закон «О производственных кооперативах».

3. О внесении изменений в главу 26–2 Налогового кодекса Российской Федерации (в части освобождения от обязанности представления на-

⁵ Система обеспечения законодательной деятельности Государственной автоматизированной системы «Законотворчество». URL: <https://sozd.duma.gov.ru>.

Таблица 2 / Table 2

**Критерии малых предприятий в 2021 г.: по численности работников и доходу /
Criteria for small businesses in 2021: number of employees and income**

Тип МСП	Среднесписочная численность работников за 2020 г.	Предельное значение дохода за 2020 г.
Микропредприятие	До 15 чел. включительно	120 млн руб.
Малое предприятие	От 16 до 100 чел. включительно	800 млн руб.
Среднее предприятие	От 101 до 250 чел. включительно	2 млрд руб.

Источник / Source: сгруппировано на основании Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ* и постановления Правительства от 04.04.2016 № 265* / Grouped on the basis of Federal Law No. 209-FZ dated July 24, 2007 and Government Decree No. 265 dated 04.04.2016.

Примечание: в соответствии со ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ устанавливаются также условия к доле юридических лиц в уставном капитале для ООО, АО и хозяйствующих субъектов.

* Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

** Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

логовой декларации для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения и использующих контрольно-кассовую технику).

4. О внесении изменений в ст. 7.32.3 и 23.83 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (в части установления ответственности за нарушение сроков оплаты по договорам, заключенным с субъектами малого и среднего предпринимательства)».

На сегодняшний день приняты изменения, касающиеся административной ответственности за нарушение сроков оплаты по договорам, заключенным с МСП.

Не регламентирована деятельность управляющих компаний торговых центров и комплексов, подразумевающая контроль за деятельностью арендаторов на территории ТЦ (которыми, по большей части, являются представители малого и среднего бизнеса), в том числе и по вопросам привлечения к работе иностранных граждан. Этот законопроект усиливает давление на МСП не только со стороны надзорных органов, но и непосредственно со стороны арендодателя.

В рамках федерального проекта «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации» запланированы изменения в регулировании деятельности сельскохозяйственных кооперативов путем внесения изменений в Фе-

деральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» и Федеральный закон от 08.05.1996 № 41-ФЗ «О производственных кооперативах». Предложенный законопроект, упрощающий порядок создания кооперативов сельхозпроизводителями, не являющимися юридическими лицами, уточняющий вопросы кооперативного управления, а также исключаящий незаконную деятельность союзов по проверке сельскохозяйственных объединений, исключенных из саморегулируемых организаций, на сегодняшний день не принят. Соответственно, возникает риск недостижения показателя, направленного на увеличение численности субъектов малого и среднего предпринимательства в агропромышленном комплексе.

Также в целях достижения результата по освобождению от предоставления налоговых деклараций субъектами МСП в рамках ФП «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» (со значением на 2020 г. не менее 0,8 млн налогоплательщиков), был разработан законопроект «О внесении изменений в главу 26–2 Налогового кодекса Российской Федерации», направленный на упрощение предоставления отчетности для МСП на УСН при работе с контрольно-кассовой техникой. Это облегчает взаимодействие между Федеральной налоговой службой и субъектами малого и среднего бизнеса, тем не менее данный законопроект

не принят и находится на стадии рассмотрения во втором чтении, что привело к недостижению поставленного результата.

На сегодняшний день рассмотрение законопроектов проходит несколько длительных согласовательных процедур и стадий, что объективно растягивает срок их принятия и, соответственно, увеличивает риски недостижения результатов федеральных проектов в связи с невозможностью реализации тех или иных мероприятий ввиду отсутствия закрепленных норм.

В-третьих, необходимо учитывать доступность предлагаемых мер поддержки и осведомленность субъектов МСП о возможности получения государственной поддержки. К примеру, в рамках федерального проекта «Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию» запланированы мероприятия по увеличению объемов финансовой поддержки малого и среднего бизнеса путем предоставления кредитов на льготных условиях. Тем не менее можно прогнозировать, что ответственные исполнители федерального проекта столкнутся с проблемой недостаточности объемов предложений от уполномоченных банков по выдаче кредитов, а усиление регулятивного давления на банки также спровоцирует снижение числа кредитных организаций, которые выступали основными кредиторами для МСП. По данным опросов на предмет эффективности финансовой государственной поддержки, проведенных ИОН РАНХиГС, 45% отмечают, что не пользуются мерами государственной поддержки из-за отсутствия доверия к государству, а, по мнению 51%, суммы поддержки малы, чтобы повлиять на выход из кризисной ситуации, с которой столкнулся бизнес. Более 90% опрошенных не обращались за государственной поддержкой в силу неосведомленности, что, в свою очередь, является серьезным сдерживающим фактором развития сектора малого и среднего бизнеса.

Также важно быстрое реагирование со стороны органов государственной власти на изменения и внешние факторы, влияющие на реализацию национального проекта. В 2020 г. распространение новой коронавирусной инфекции потребовало моментальной реакции со стороны органов государственной власти и органов власти субъектов Российской Федерации и смены траектории реализации как нацпроекта в целом, так и федеральных и региональных проектов. Необходимость введения ограничений и внедрения новых санитарно-эпи-

демиологических правил повлекла за собой ряд требований в работе предприятий и учреждений. По большей части ограничения затронули малый и средний бизнес.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ МЕР ПОДДЕРЖКИ МСП

В целях минимизации негативного влияния на малый и средний бизнес был сформирован пакет мер для его поддержки, а на заседании Правительственной комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики был утвержден перечень сфер деятельности, наиболее пострадавших от распространения коронавирусной инфекции⁶ (табл. 3).

Меры поддержки, разработанные Правительством РФ совместно с Минэкономразвития России и ФНС России, были направлены на снижение налоговой нагрузки на бизнес и на сохранение рабочих мест и зарплат. К ним относятся: отсрочка по всем налогам (кроме НДС), отсрочка по страховым взносам в социальные фонды; моратории на рост взносов ИП, на банкротство по инициативе кредиторов. Также были снижены страховые взносы для зарплат выше МРОТ до 15%; упрощены требования к заемщикам для льготного кредитования и т.д.

В 2020 г. доля МСП, пользующаяся кредитами, удвоилась за счет государственной поддержки, вместе с этим увеличился и уровень кредитования МСП за 9 месяцев с 5 до 9,2%, на начало IV квартала 2020 г. объем выдачи кредитов превысил 1,04 трлн руб.⁷ Данная мера направлена не на развитие малого и среднего бизнеса, а на его стабилизацию. Она позволила отложить, но не решить проблемы бизнеса. При ее отмене можно ожидать всплеск числа дефолтов в сфере малого и среднего предпринимательства.

Несмотря на принимаемые Правительством меры по поддержке МСП, по данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, за истекший год их количество сократилось: если по состоянию на начало 2020 г. в реестре состояло 5 916 906 субъектов, то на начало 2021 г. — 5 684 561⁸.

⁶ Официальный сайт Федеральной налоговой службы. URL: <https://www.nalog.ru/>.

⁷ Состояние малого и среднего бизнеса в 2020 год. URL: <https://frankrg.com/2771>.

⁸ Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. URL: <https://ofd.nalog.ru/>.

Таблица 3 / Table 3

Сферы деятельности, наиболее пострадавшие от распространения коронавирусной инфекции / Areas of activity most affected by the spread of coronavirus infection

Сферы деятельности, пострадавшие от пандемии COVID-19	Авиаперевозки, аэропортовая деятельность, автоперевозки
	Культура, организация досуга и развлечений
	Физкультурно-оздоровительная деятельность и спорт
	Деятельность туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма
	Гостиничный бизнес
	Общественное питание
	Деятельность организаций дополнительного образования, негосударственных образовательных учреждений
	Деятельность по организации конференций и выставок
	Деятельность по предоставлению бытовых услуг населению (ремонт, стирка, химчистка, услуги парикмахерских и салонов красоты)

Источник / Source: подготовлено на основе данных Федеральной налоговой службы / prepared on the basis of data from the Federal Tax Service.

Как видно из табл. 4, численность субъектов МСП с начала 2019 г. снижается. Безусловно, их резкий спад в 2020 г. связан с ограничениями, введенными в связи с распространением COVID-19. В то же время следует учитывать тот факт, что в прошедшем году было решено приостановить процедуры банкротства компаний, не инициировать их со стороны ФНС. Таким образом, в силу введенных административных процедур искусственно уменьшилось количество закрытых предприятий.

На основании данных Единого реестра субъектов МСП прослеживается положительная тенденция в увеличении числа работников, занятых в деятельности субъектов МСП, что может говорить о стабилизации сферы малого и среднего предпринимательства (табл. 5). По данным информационного агентства «Банки.ру», в средних предприятиях — юрлицах годовой рост занятости составил 9,6%. Он полностью поглотил сокращение на 1,2% занятых в микробизнесе и на 0,9% — в малом бизнесе⁹.

В то же время, по заявлению уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей Бориса Титова, пандемия затронула почти 87% предпринимателей, пятая часть из них

потеряла до 80% выручки и лишь 13% стабильно развиваются.

Информационное телеграфное агентство России (ИТАР-ТАСС) опубликовало статью о последствиях пандемии для сектора малого и среднего бизнеса¹⁰. По данным ИТАР-ТАСС, более 50% предприятий индустрии красоты заканчивают год с отрицательным результатом, а фитнес-отрасль потеряла около 50 млрд руб. (с рынка ушли 20% игроков). Предприятия ресторанной отрасли в 2020 г. потеряли от 40 до 80% выручки по сравнению с показателями 2019 г., также около 40% предпринимателей лишились своего бизнеса.

АКТУАЛИЗАЦИЯ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ МСП

В связи с ограничительными мерами, санитарно-эпидемиологической обстановкой в России и проблемами, с которыми столкнулся малый и средний бизнес, возникла необходимость актуализации направлений развития сферы малого и среднего предпринимательства.

Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивиду-

⁹ Информационное агентство «Банки.ру». URL: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10931160&r1=rss&r2=rambler.news>.

¹⁰ Информационное телеграфное агентство России (ИТАР-ТАСС). URL: <https://tass.ru/ekonomika/10278235>.

Таблица 4 / Table 4

**Динамика числа субъектов МСП в России с 2019–2021 гг., тыс. единиц /
Dynamics of the number of SMEs in Russia from 2019–2021, thousand units**

Численность субъектов МСП, в том числе ИП, из них:	10.01.2019	10.01.2020	10.01.2021
		6041,2	5916,9
микропредприятий	5771,6	5675,7	5450,2
малых предприятий	250,7	224,0	216,0
средних предприятий	18,8	17,0	17,6

Источник / Source: рассчитано авторами на основе данных Единого реестра субъектов МСП / calculated by the authors based on data from the Unified Register of SMEs.

Таблица 5 / Table 5

**Динамика числа работников, задействованных в деятельности субъектов МСП, тыс. единиц /
Dynamics of the number of employees involved in the activities of SMEs, thousand units.**

Численность работников, задействованных в МСП, из них:	10.01.2019	10.01.2020	10.01.2021
		15 873,6	15 321,8
микропредприятий	7522,7	7429,6	7519,1
малых предприятий	6538,9	6189,2	6143,5
средних предприятий	1812,0	1703,0	1828,6

Источник / Source: рассчитано авторами на основе данных Единого реестра субъектов МСП / calculated by the authors based on data from the Unified Register of SMEs.

альной предпринимательской инициативы» был уточнен по поручению Президента РФ и утвержден в новой редакции 29 сентября 2020 г. на заседании проектного комитета¹¹.

Из новой редакции был исключен один федеральный проект — «Популяризация предпринимательства», часть его запланированных мероприятий были перенесены в федеральный проект, направленный на поддержание самозанятых — «Создание благоприятных условий для осуществления деятельности самозанятыми гражданами».

Были модернизированы два федеральных проекта: «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» и «Создание условий для

легкого старта и комфортного ведения бизнеса» (ранее — «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности»).

С целью цифровизации малого и среднего бизнеса был разработан новый федеральный проект, включающий в себя мероприятия, направленные на формирование единой экосистемы по поддержке МСП и самозанятых — «Создание цифровой платформы с механизмом адресного подбора и возможностью дистанционного получения мер поддержки и специальных сервисов субъектами МСП и самозанятыми гражданами».

Что касается агропромышленной сферы, то, как видно из табл. 6, федеральный проект «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации» был исключен из обновленного национального проекта, тем не менее мероприятия, направленные на поддержку этой сферы,

¹¹ Официальный сайт общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». URL: <https://opora.ru>.

Таблица 6 / Table 6

Сравнение составов национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в 2018 и 2020 гг. / Comparison of the compositions of the national project “Small and Medium Enterprises and Support for Individual Entrepreneurial Initiatives” in 2018 and 2020

Состав национального проекта в утвержденной редакции 2018 г.	Состав национального проекта в утвержденной редакции на конец 2020 г.
1. Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности	1. Создание условий для легкого старта и комфортного ведения бизнеса
2. Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию	2. Создание благоприятных условий для осуществления деятельности самозанятым гражданами
3. Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства	3. Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства
4. Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации	Исключен
5. Популяризация предпринимательства	Исключен
	4. Создание цифровой платформы с механизмом адресного подбора и возможностью дистанционного получения мер поддержки и специальных сервисов субъектами МСП и самозанятыми гражданами

Источник / Source: подготовлено авторами на основе паспортов национального проекта МСП / prepared by the authors based on the passports of the national SME.

нашли свое развитие в федеральном проекте по акселерации.

Внедрение новых мероприятий, направленных на: вовлечение безработных в бизнес, поддержку социального бизнеса, получение образовательных услуг самозанятыми, внедрение новых механизмов доступа к альтернативным источникам финансирования для бизнеса путем запуска новых финансовых инструментов — краудинвестинга и факторинга, безусловно, будут способствовать достижению целевых показателей национального проекта. На смену разовому характеру мер поддержки приходят комплексные услуги развития сектора малого и среднего бизнеса на всех его жизненных циклах.

ВЫВОДЫ

В период ограничений и новых санитарно-эпидемиологических рамок, когда многие предприниматели лишились доли выручки и столкнулись с необходимостью скорректировать модель видения бизнеса, правительством РФ были разработаны меры поддержки малого и среднего бизнеса с целью снижения

налоговой нагрузки и помощи в преодолении кризиса. Также был переработан паспорт национального проекта МСП для актуализации мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства. Были сформированы и предложены новые механизмы развития бизнеса в современных реалиях.

Как показал проведенный анализ, качество кредитного портфеля субъектов МСП в 2020 г. улучшилось по сравнению с 2019 г. Поэтому считаем целесообразным продлить льготные программы для стабилизации малого и среднего бизнеса. Для контроля эффективности мер национального проекта необходимо создать методику оценки их влияния на предпринимательский сектор, а также конкретизировать ответственность исполнителей всех уровней с установлением четких и прозрачных ключевых показателей эффективности.

Следует продолжить работу на всех уровнях исполнительной власти по формированию благоприятного инвестиционного климата и развитию соответствующих инструментов и механизмов для малого и среднего бизнеса в России.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Антонова М.П., Баринаева В.А., Громов В.В., Земцов С.П., Красносельских А.Н., Милоголов Н.С., Потапова А.А., Царева Ю.В. Развитие малого и среднего предпринимательства в России в контексте реализации национального проекта. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС; 2020. 88 с.

REFERENCES

1. Antonova M. P., Barinova V. A., Gromov V. V., Zemtsov S. P., Krasnoselskikh A. N., Milogolov N. S., Potapova A. A., Tsareva Yu. V. Development of small and medium-sized businesses in Russia in the context of the implementation of the national project. Moscow: Delo Publishing House, RANEPА; 2020. 88 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Ирина Алексеевна Кириченко — кандидат экономических наук, доцент, руководитель Центра государственного регулирования, инвестиционного и институционального развития, Институт макроэкономических исследований ВАВТ Минэкономразвития России, Москва, Россия

Irina A. Kirichenko — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Head of the Center for State Regulation, Investment, and Institutional Development, Institute for Macroeconomic Research, Russian Foreign Trade Academy, Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Moscow, Russia
94522@bk.ru



Владислав Витальевич Кошенков — аналитик Центра развития программно-целевого управления ВАВТ Минэкономразвития России, Москва, Россия

Vladislav V. Koshenskov — Analyst at the Center for Development of Targeted Program Management, Russian Foreign Trade Academy, Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Moscow, Russia
koshenskow@hotmail.com

Статья поступила 13.02.2021; после рецензирования 15.02.2021; принята к публикации 10.04.2021.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 13.02.2021; revised on 15.02.2021 and accepted for publication on 10.04.2021.

The authors read and approved the final version of the manuscript.