

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 № ФС77-82263
от 23 ноября 2021 г.

The edition is reregistered
in the Federal Service for Supervision
of Communications,
Informational Technologies and Media Control:
PI No. ФС77-82263
of 23, November, 2021

Периодичность издания – 4 номера в год

Publication frequency – 4 issues per year

Учредитель: Финансовый университет

Founder: Financial University

Индексируется в базах данных: CrossRef, DOAJ, Ebsco, Dimensions, EconLit, EconBiz, RePec, eLibrary.ru, Russian Index of Science Citation (RINTs), CyberLeninka и др.

Indexed in databases: CrossRef, DOAJ, Ebsco, Dimensions, EconLit, EconBiz, RePec, eLibrary.ru, Russian Index of Science Citation (RINTs), etc.

Журнал включен в первую категорию Перечня рецензируемых научных изданий ВАК (К1) по научным специальностям: 5.2.1. – Экономическая теория (экономические науки), 5.2.3. – Региональная и отраслевая экономика (экономические науки), 5.2.4. – Финансы (экономические науки), 5.2.5. – Мировая экономика (экономические науки), 5.2.6 – Менеджмент (экономические науки)

A journal included in the first category of the List of the VAC's peer-reviewed scientific publications of the Higher Attestation Commission (K1) on scientific specialties: 5.2.1. – Economic theory (economic sciences), 5.2.3. – Regional and sectoral economics (economic sciences), 5.2.4. – Finance (economic sciences), 5.2.5. – World Economy (Economic Sciences), 5.2.6 – Management (economic sciences)

Все статьи журнала «Мир новой экономики» публикуются с указанием цифрового идентификатора объекта (digital object identifier, DOI)

All articles of journal "The World of the New Economy" are published with a digital object identifier (DOI)

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"

WORLD OF NEW ECONOMY

JOURNAL OF SCIENTIFIC HYPOTHESES AND SUCCESSFUL BUSINESS DECISIONS

DOI: 10.26794/2220-6469



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

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

Симон Г., д-р, профессор, председатель правления «Саймон, Кухер энд партнерс стрэтэджи эндмаркетинг консалтенс», Бонн, Германия;

Хан С., д-р, профессор, руководитель департамента экономики Блумсбургского университета, Блумсберг, США;

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

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

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

Головнин М. Ю., д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, директор Института экономики РАН;

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

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

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Сильвестров С. Н., главный редактор, д-р экон. наук, проф., заслуженный экономист РФ, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета, Москва, Россия;

Казанцев С. В., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф., главный научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия;

Подвойский Г. Л., заместитель главного редактора, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, Москва, Россия;

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

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

Куприянова Л. М., канд. экон. наук, доцент департамента бизнес-аналитики, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности» Финансового университета, Москва, Россия;

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

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

Толкачев С. А., д-р экон. наук, проф., первый заместитель руководителя департамента экономической теории Финансового университета, Москва, Россия.

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;
Simon G., Doctor, Professor, President of “Simon, Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultancy”, Bonn, Germany;
Khan S., Doctor, Professor, Head of Economics Department of Bloomsburg University, Bloomsburg, USA;
Hirsch-Kreisen H., Doctor, Professor of Dortmund Technical University, Dortmund, 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, Moscow, Russia;
Ageev A.I., Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute for Economic Strategies (INES), Professor MGIMO, Moscow, Russia;
Balackij E.V., Doctor of Economics, Professor, Director of the Center of macroeconomic researches of the Financial University, Moscow, Russia;
Golovnin M. Yu., Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, Director of the Institute of Economics of RAS, Moscow, Russia;
Yershov M.V., Doctor of Economics, Professor of the Financial University, Major Director of Financial Research of the Institute of Energy and Finance, Moscow, Russia;
Ivanov V.V., PhD. (Tech. Sciences), Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, Vice-President of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia;
Mirkin Ya.M., Doctor of Economics, Professor, Head of International Capital Markets Department IMEMO, Moscow, Russia.

EDITORIAL BOARD

Silvestrov S.N., Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of the Russian Federation, Director of the Economic Policy Institute and the problems of economic security of the Financial University, Moscow, Russia;
Kazantsev S.V., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Chief Researcher at the Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia;
Podvoiskiy G.L., Deputy editor-in-Chief, Ph.D. of Economics, Leading Researcher of the Russian Academy of Sciences (RAS), Moscow, Russia;
Yudanov A. Yu., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor of the Economic Theory Chair of the Financial University, Moscow, Russia;
Varnavskiy V.G., Doctor of Economics, Professor, Head of the Primakov Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia;
Kupriyanova L.M., PhD in Economics, Associate Professor of the Chair of Business Analytics, Deputy Head of “Economics of intellectual property” faculty of the Financial University, Moscow, Russia;
Medvedeva M.B., PhD in Economics, Professor, Deputy Head for Educational and Methodical Work of the Global Finance Chair of the Financial University, Moscow, Russia;
Rubtsov B.B., Doctor of Economics, Professor of the Banking and Financial Markets Chair of the Financial University, Moscow, Russia;
Tolkachev S.A., Doctor of Economics, Professor, First Deputy Head of the Economic Theory Chair 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 /
THE WORLD OF NEW
ECONOMY.

Свидетельство
ПИ № ФС77-82263
от 23 ноября 2021 г.
Издается с 2007 г.
Учредитель: Финансовый
университет

Т. 17, № 3/2023

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. Анютин

Переводчик
И.А. Осипова

Референс-менеджер
В.М. Алексеев

Корректор
С.Ф. Михайлова

Верстка
С.М. Ветров

Оформление подписки
в редакции
8 (499) 553-10-71
(вн. 10-80)
e-mail: sfmihajlova@fa.ru
С.Ф. Михайлова

Адрес редакции:
125167, 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:
16.11.2023
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 1116
Печ. л. 15,5
Отпечатано
в отделе полиграфии
Финансового
университета (Москва,
Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА

Кузнецов М.Е.

Возможности и риски развития зеленой экономики..... 6

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Лукьянович Н.В., Сильвестров С.Н.

Стратегия непрямых действий во внешней политике США..... 18

ЭКСПЕРТНЫЙ ДОКЛАД

Казанцев С.В.

**Динамика и структура инвестиций в основные виды
экономической деятельности в России после 2014 года..... 32**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Балацкий Е.В., Екимова Н.А.

Возможности и ограничения «модели народного капитализма» 40

Богачев Ю.С., Бекулова С.Р.

**Влияние глобализации на динамику структуры национальных
экономик 55**

ФИНАНСОВАЯ АНАЛИТИКА

Зарипов И.А.

**Исламская финансовая модель: проблемы становления
и востребованность развития в России в текущей
политико-экономической ситуации..... 73**

Пащенко Д.С.

**Смена организационно-производственных парадигм
в IT-отрасли: исследования 2020–2023 годов..... 83**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Соколов А.Б., Филатов В.И.

**Новые инструменты инвестиционной поддержки проектов
в области технологического суверенитета..... 91**

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

Бобков В.Н., Одинцова Е.В., Подвойский Г.Л.

Устойчивая и неустойчивая занятость в Российской Федерации 109

**THE ECONOMY OF THE XXI CENTURY***Kuznetsov M.E.***Opportunities and Risks of Developing a Green Economy 6****WORLD ECONOMY***Lukyanovich N.V., Silvestrov S.N.***The Strategy of Indirect Approach in the U.S. Foreign Policy 18****EXPERT REPORT***Kazantsev S.V.***Dynamics and Structure of Investments in the Main Types of Economic Activity in Russia After 2014..... 32****ECONOMIC THEORY***Balatsky E.V., Ekimova N.A.***Opportunities and Limitations of the “People’s Capitalism Model”..... 40***Bogachev Yu.S., Bekulova S.R.***The Impact of Globalization on the Structure of National Economies..... 55****FINANCIAL ANALYTICS***Zaripov I.A.***Islamic Financial Model: The Problems of Formation and the Demand for Development in Russia in the Current Political and Economic Situation..... 73***Pashchenko D.S.***Change of Organizational and Production Paradigms in the IT Industry: Research 2020–2023 83****ECONOMIC POLICY***Sokolov A.B., Filatov V.I.***New Instruments for Investment Support of Technology Sovereignty Projects 91****REAL SECTOR***Bobkov V.N., Odintsova E.V., Podvoisky G.L.***Sustainable and Precarious Employment in the Russian Federation 109**

© WORLD OF NEW ECONOMY
Journal Certificate
PI No. ФС77-82263.
of 23, November, 2021.
Issued since 2007.
Founders: Financial University

Vol. 17, No. 3/2023

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

Editor-in-chief
S.N. Silvestrov

*Science journal editorship
manager*
V.A. Shadrin

Publishing editor
Yu.M. Anyutina

Translator
I. A. Osipova

Reference Manager
V.M. Alekseev

Proofreader
S.F. Mihaylova

Makeup
S.M. Vetrov

Editorial office address:
125167, Moscow,
Leningradskiy prospekt,
53, room 5.6
Tel.: +7(499) 553-10-74
(internal 10-88).
E-mail: julia.an@maul.ru;
wne.fa.ru

Signed off to printing:
16.11.2023
Format 60 × 84 1/8
Order № 1116
Printer's sheet 15,5
Printed in the Department
of Polygraphy of the
Financial University
(Moscow, Leningradskiy
prospekt, 49)

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-6-17

УДК 338.24(045)

JEL Q57

Возможности и риски развития зеленой экономики

М.Е. Кузнецов

МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Актуальность темы исследования обусловлена значимостью устойчивого развития как приоритетной задачи мирового сообщества и тем, что зеленая экономика представляет собой важный инструмент для ее достижения. **Целью** данной статьи выступает выявление возможностей и рисков развития зеленой экономики. **Методы:** исследование было осуществлено с использованием актуальных данных и источников, а также теоретического анализа основных принципов и методологических подходов к зеленой экономике. **Научная новизна:** предложено авторское определение данной научной категории, способствующее более точному пониманию концепции зеленой экономики. Выделены основные черты и принципы зеленой экономики. **Результаты исследования:** в статье обоснованы направления развития современных форм зеленой экономики, с учетом которых выделены приоритетные инструменты зеленого финансирования, проанализирован совокупный объем зеленого финансирования в мире и приведен рейтинг стран по индексу GGEI, систематизированы возможности и риски развития зеленой экономики. **Практическая значимость:** результаты и выводы статьи могут быть полезны как для научного сообщества, так и для принимающих решения международных организаций, которые стремятся к устойчивому развитию и защите окружающей среды.

Ключевые слова: устойчивое развитие; зеленая экономика; зеленые финансы; экономическая система; экономические модели; возможности; риски

Для цитирования: Кузнецов М.Е. Возможности и риски развития зеленой экономики. *Мир новой экономики*. 2023;17(3):6-17. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-6-17

ORIGINAL PAPER

Opportunities and Risks of Developing a Green Economy

M.E. Kuznetsov

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The relevance of the topic is due, firstly, to the importance of sustainable development as a priority task of the world community, and secondly, the green economy is an important tool for achieving it. **The purpose** of this research article is to identify the opportunities and risks of developing a green economy within the framework of sustainable development. **Methods:** the study was carried out using up-to-date data and sources, as well as a theoretical analysis of the basic principles and methodological approaches to the green economy. **Scientific novelty:** Summarizing the modern conceptual developments of the paradigm of the green economy, the author's definition of this scientific category is proposed, which contributes to a more accurate understanding of the concept of the green economy. The main features and principles of the green economy are given. **The results of the study:** The article substantiates the directions of development of modern forms of green economy, taking into account which priority instruments of green financing are identified. The author analyzes the total volume of green financing in the world and provides a rating of countries according to the GGEI index. The article systematizes the opportunities and risks of developing a green economy. **Practical significance:** results and conclusions of the article can be useful both for the scientific community and for decision-makers at the level of States and international organizations that strive for sustainable development and environmental protection.

Keywords: sustainable development; green economy; green finance; economic system; economic models; opportunities; risks

For citation: Kuznetsov M.E. Opportunities and risks of developing a green economy. *The World of the New Economy*. 2023;17(3):6-17. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-6-17

© Кузнецов М.Е., 2023



ВВЕДЕНИЕ

Опыт XX и начала XXI вв. явно указывает на серьезные проблемы, связанные с нерациональным использованием невозобновляемых ресурсов и загрязнением окружающей среды, имеющие глобальный характер и негативно влияющие на экономическое развитие, а также на здоровье и благополучие населения. Концепция устойчивого развития стала ключевым инструментом решения этих проблем для удовлетворения потребностей текущего поколения без ущерба для прав последующих. Это означает, что экономическое развитие должно осуществляться в гармонии с природой и окружающей средой. Зеленая экономика стремится снизить негативное воздействие человеческой деятельности на окружающую среду, она основывается на эффективном использовании возобновляемых ресурсов, применении экологически чистых технологий и продвижении концепции кругового экономического подхода, при котором отходы и выбросы минимизируются, а ресурсы перерабатываются и повторно используются.

В настоящее время концепт зеленой экономики как основы политики устойчивого развития получил широкое отражение в научно-исследовательском дискурсе, в русле различных политических [1, 2] и социально-экономических [3] аспектов этого явления. В зарубежных исследованиях [4–6] обсуждаются такие вопросы, как разработка инновационных технологий, эффективность использования возобновляемых источников энергии, роль государства в развитии зеленой экономики и пр. Российские ученые также активно изучают эту тему [7–11], уделяя внимание особенностям развития зеленой экономики в наших условиях и ее влиянию на социальную сферу и уровень жизни населения.

Международные организации разрабатывают стратегии, стимулирующие зеленые инвестиции и технологические инновации. Признание зеленой экономики в качестве одного из ключевых инструментов отражает глобальную общественную готовность к изменению парадигмы экономического развития.

Однако для этого необходимы дополнительные инвестиции, преодоление сопротивления отраслей, зависимых от ископаемых ресурсов, и изменение потребительских привычек, что требует широкого общественного согласия и глобального сотрудничества, чтобы обеспечить устойчивое будущее планеты.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ЗЕЛеной ЭКОНОМИКИ

Зеленая экономика стала важным направлением как в науке, так и в политике, в основном из-за усиливающихся экологических проблем и потребности в устойчивом развитии. Она стремится согласовать нужды человечества с охраной окружающей среды и обеспечить стабильность экономической системы на долгосрочной основе [12].

Одной из первых попыток сформулировать идеи, лежащие в основе зеленой экономики, стало исследование Д. Медоуза [13], в котором автор предостерегал человечество от чрезмерного потребления и расходования ограниченных природных ресурсов, так как это приведет к экологической катастрофе и ограничит возможности долгосрочного экономического роста. Д. Медоуз призывал к переходу к модели, которая учитывала бы ограниченность ресурсов и необходимость их сохранения для будущих поколений.

Однако официально в научный контекст термин «зеленая экономика» был введен в 1989 г. в отчете Д. Пирса «План зеленой экономики» (Green Economy Report) [14], в рамках которого данная научная категория была впервые определена как экономика, стремящаяся обеспечить устойчивость и благополучие человечества, а также сохранение природной среды и ресурсов для будущих поколений. В связи с этим был предложен новый подход к оценке экономической деятельности, учитывающий не только традиционные показатели экономического роста, но и влияние на окружающую среду, а также стоимость потерь природных ресурсов и экологических услуг.

Впоследствии идеи о зеленой экономике получили развитие и распространение во Всемирных отчетах 1991 и 1994 гг., подготовленных Комиссией ООН по окружающей среде и развитию¹ и подчеркивающих важность взаимосвязи между экономикой и окружающей средой, а также необходимость внедрения новых подходов к производству и потреблению с учетом охраны природы и ресурсов (табл. 1).

В целом, все эти подходы направлены на создание экономики, которая была бы устойчивой, экологически безопасной и социально ответственной, — такой системы, которая учитывала бы не только экономические показатели, но и социальные и экологические аспекты.

¹ UN Department of Economic and Social Affairs (UNDESA), A Guidebook to the Green Economy: Issue 1, 2012, 60 p.

Таблица 1 / Table 1

Научные подходы к категории «зеленая экономика» / Scientific approaches to the “green economy” category

Подход	Характеристика
Устойчивое развитие и охрана окружающей среды	Обеспечение экономического роста и благосостояния с учетом потребности в сохранении природных ресурсов и окружающей среды для будущих поколений
Эффективное использование ресурсов и возобновляемая энергия	Сокращение зависимости от ископаемого топлива и увеличение доли возобновляемых источников: солнечной, ветровой и гидроэнергии
«Рециркулярная» экономика и управление отходами	Вместо линейной модели «производство-потребление-выброс» предлагается циклическая, где отходы становятся вторичными ресурсами
Экологически чистые технологии и инновации	Разработка новых технологий, которые помогают снижать воздействие на окружающую среду и повышать эффективность использования ресурсов
Социальная справедливость и участие	Учет интересов, потребностей и обеспечение равных возможностей всех членов общества для участия в зеленых инициативах

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

Таблица 2 / Table 2

Основные черты и принципы зеленой экономики / The main features and principles of the green economy

Направления	Основные черты	Принципы
Социальное	Повышение благосостояния общества, улучшение качества жизни населения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечение занятости, развитие зеленых отраслей и создание зеленых рабочих мест. 2. Совершенствование государственного управления и обеспечение занятости, включая участие населения в процессе планирования; повышение ответственности при принятии решений. 3. Обеспечение равенства, честности и справедливости в отношениях между странами и поколениями. 4. Улучшение качества жизни: сокращение бедности, повышение благосостояния, социальной защищенности, доступа населения к всеобщим благам
Экономическое	Экономический рост, обеспечение устойчивого и эффективного использования ресурсов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие экологически чистых технологий. 2. Создание эффективных механизмов управления экономикой для достижения экологической устойчивости и экономического роста. 3. Развитие инновационных форм и методов управления экономикой для устойчивого развития. 4. Повышение эффективности использования ресурсов и сокращение выбросов вредных веществ. 5. Стимулирование зеленых инвестиций и развитие зеленого финансирования. 6. Учет стоимости окружающей среды и природных ресурсов в экономических расчетах
Экологическое	Сокращение рисков, защита и охрана окружающей среды, биоразнообразия и экосистемных услуг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сохранение и защита природных ресурсов. 2. Уменьшение вредных воздействий на окружающую среду и сокращение выбросов вредных веществ. 3. Разработка и внедрение экологически чистых технологий. 4. Повышение осведомленности населения о проблемах экологии. 5. Продвижение экологической осознанности и ответственности у населения. 6. Международное сотрудничество для решения глобальных экологических проблем

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.



Таблица 3 / Table 3

**Особенности различных моделей эколого-экономических систем / Features
of various models of ecological and economic systems**

Модель	Особенности и черты	Границы
Циркулярная экономика (экономика замкнутого цикла)	Отходы и ресурсы повторно используются и перерабатываются в новые продукты. Основная идея заключается в том, чтобы минимизировать отходы и максимизировать использование уже существующих ресурсов	Определяются теми возможностями и условиями, в которых эти технологии могут быть реализованы
Низкоуглеродная экономика	Переход от использования ископаемого топлива к возобновляемым источникам (солнечной и ветровой энергия), чтобы уменьшить выбросы парниковых газов и ограничить изменение климата	Связаны с внедрением новых технологий и инфраструктуры для снижения выбросов и повышения энергоэффективности
Биоэкономика	Использование биологических ресурсов для создания новых продуктов, технологий и услуг. Учитываются биологические процессы и биоразнообразие, а также отрасли, связанные с использованием биологических ресурсов: сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство и др.	Определяются доступностью биологических ресурсов и возможностью их устойчивого использования
«Синяя экономика» (Blue economy)	Создание новых технологий и инфраструктуры для сохранения морского биоразнообразия; сокращение выбросов в океаны и повышение эффективности использования морских ресурсов. Это альтернатива обычным промышленным процессам, смещающая акцент с использования ископаемых ресурсов на более простые и экологические технологии, которые способствуют защите глобальной экосистемы и созданию новых рабочих мест	Связаны с использованием морских ресурсов и экологическими ограничениями морских экосистем
Экономика на основе зеленого роста	Создание устойчивой экономики, в которой экономический рост не приводит к ухудшению экологической ситуации – они не являются противоположностями, а могут быть достигнуты одновременно	Определяются возможностями роста экономики при соблюдении экологических и социальных требований

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

Таким образом, в зеленой экономике экономический рост и благосостояние людей достигается в рамках уважения к природе и ее ограниченным ресурсам. Гармоничное сосуществование экономики, общества и природы строится на принципах сбалансированности, экологической устойчивости и социальной справедливости.

Обобщая современные концептуальные разработки научной парадигмы зеленой экономики [15–18], необходимо признать, что данная категория нуждается в дальнейшем уточнении. Автором предлагается следующее определение:

«Зеленая экономика — это экономическая система, нацеленная на достижение экологической устойчивости и улучшение качества жизни людей, основанная на использовании экологически чистых и энергоэффективных технологий, продуктов и услуг и принципах экологической ответственности в бизнесе и общественной жизни. Она стимулирует инновации, обеспечивает взаимодей-

ствие власти, бизнеса и общества и направлена на достижение экономического роста без ущерба для окружающей среды».

Основные черты и принципы зеленой экономики включают в себя следующие аспекты (табл. 2).

Таким образом, зеленая экономика стремится к устойчивому использованию ресурсов и снижению негативного влияния на окружающую среду. При этом ее целью является не ограничение (или даже снижение) экономического роста (о чем ранее говорили сторонники идей устойчивого развития), а, скорее всего, реструктуризация экономики таким образом, чтобы «вписать» ее в рамки природных возможностей планеты [19, 20].

В связи с этим происходит активное формирование различных моделей эколого-экономических систем: циркулярная экономика (circular economy) или экономика замкнутого цикла, экономика на основе зеленого роста (green growth), биоэконо-

Таблица 4 / Table 4

**Направления развития современных форм зеленой экономики /
Directions of development of modern forms of green economy**

Зеленая экономика				
Низкоуглеродная (low-carbon economy)	Биоэкономика (bioeconomy)	Экономика на основе зеленого роста (green growth)	Циркулярная экономика (circular economy)	«Синяя» (blue economy)
Эффективное использование энергоресурсов				
Широкое использование возобновляемых источников энергии				
Минимизация выбросов парниковых газов путем более эффективного использования энергоресурсов и возобновляемых источников энергии	Устойчивое развитие сельского хозяйства и биотехнологий	Продление жизненного цикла используемых ресурсов (продуктов) с целью улучшения экологической устойчивости и повышения социального благосостояния		
Эффективное использование отходов				

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

Таблица 5 / Table 5

Инструменты зеленого финансирования / Green financing tools

Инструменты	Описание
Зеленые акции	Акции компаний, которые занимаются экологически ответственным бизнесом и/или имеют стратегию устойчивого развития. Инвесторы могут приобретать такие акции, чтобы поддержать компании, которые придерживаются принципов устойчивости и защиты окружающей среды
Зеленые облигации	Облигации, доходы от которых используются для финансирования экологических проектов. Инвесторы, приобретая их, могут быть уверены, что деньги пойдут на поддержку проектов, способствующих уменьшению углеродного следа
Зеленые кредиты	Кредиты, предназначенные для финансирования экологических проектов. Кредиторы проверяют проект на соответствие определенным экологическим критериям и выдают заемщику кредит на реализацию проекта
Зеленые фонды	Инвестиционные фонды, в которые инвестируют деньги для поддержки экологических проектов. Такие фонды могут быть как государственными, так и частными
Зеленые гранты	Финансовая поддержка, предоставляемая для реализации экологических проектов и исследований. Обычно не требуют возврата
Экологические страховки	Страховые продукты, предназначенные для покрытия рисков, связанных с экологическими проектами: страхование от наводнений, стихийных бедствий и т.д.
Финансирование проектов энергоэффективности	Может осуществляться через выдачу зеленых кредитов, где заемщики получают дополнительные преференции, например снижение процентных ставок за счет использования энергоэффективных технологий
Целевые инвестиции в социально-экологические проекты	Инвестиции, направленные на решение социальных и экологических проблем в различных сферах: здравоохранении, образовании, экологии и др.
Инвестиции в зеленые технологии	Инвестиции в разработку и внедрение экологически чистых технологий, таких как возобновляемая энергия, электромобили, экологически чистые материалы и т.д.

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

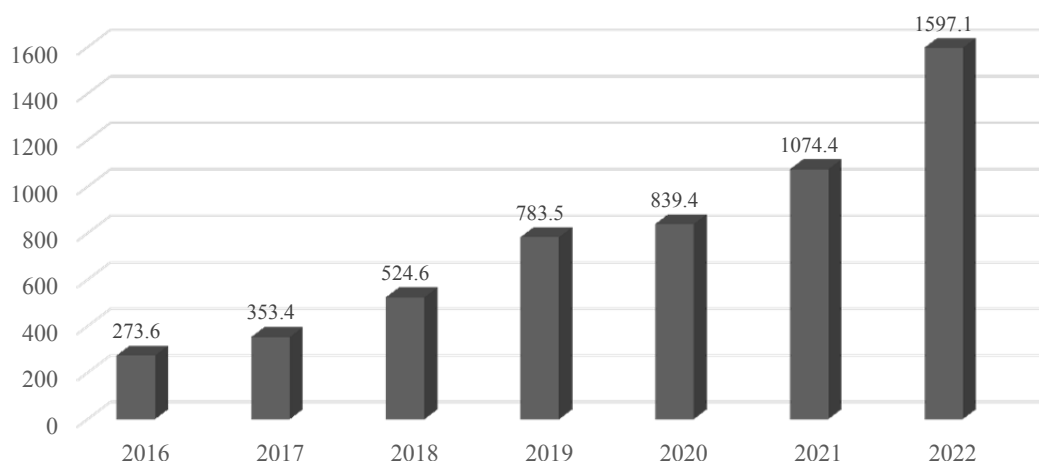


Рис. 1 / Fig. 1. Совокупный объем зеленого финансирования в мире, млрд долл. /
The total volume of green financing in the world, billion dollars

Источник / Source: составлено автором на основе данных Green Finance Impact Report 2022. URL: <https://www.macquarie.com/assets/macq/impact/esg/policies/2022-annual-green-impact-report.pdf> / compiled by the author based on data from Green Finance Impact Report 2022. URL: <https://www.macquarie.com/assets/macq/impact/esg/policies/2022-annual-green-impact-report.pdf>

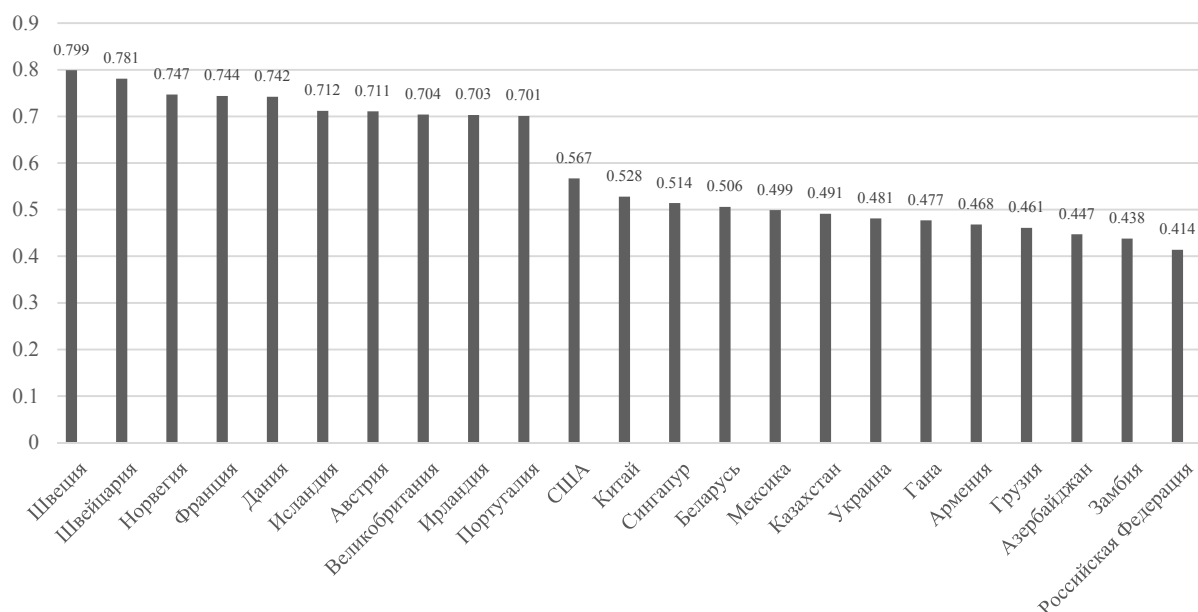


Рис. 2 / Fig. 2. Рейтинг стран по индексу GGEI, 2022 г. / Ranking of countries according to the GGEI index in 2022

Источник / Source: составлено автором на основе данных Глобального индекса развития «зеленых» финансов 2022. URL: <https://composite-indicators.jrc.ec.europa.eu/explorer/explorer/indices/ggei/global-green-economy-index> / compiled by the author based on data from the Global Green Finance Development Index 2022. URL: <https://composite-indicators.jrc.ec.europa.eu/explorer/explorer/indices/ggei/global-green-economy-index>

мика (биоэкономика), низкоуглеродная (low-carbon economy), «синяя» (blue economy); гибридные виды, например биоэкономика замкнутого цикла (circular bioeconomy) и др. [21] (табл. 3).

Каждая из этих моделей эколого-экономических систем имеет свои уникальные акценты и фокусируется на определенных аспектах устой-

чивого развития, но в целом все они нацелены на создание более устойчивой и экологически ответственной экономики, которая признает и учитывает влияние человеческой деятельности на окружающую среду и принимает активные меры для снижения негативного воздействия на природу (табл. 4).

Таблица 6 / Table 6

Возможности и риски развития зеленой экономики / Opportunities and risks of green economy development

Возможности	Эффект
Экономический рост	Создание новых рабочих мест, стимулирование инноваций и развитие новых отраслей
Энергетическая независимость	Снижение зависимости от нефти и газа
Снижение выбросов парниковых газов	Помощь в борьбе с изменением климата и проблемами, связанными с этим
Сокращение использования ресурсов	Уменьшение воздействия на окружающую среду и экономия ресурсов
Новые рынки и инвестиции	Создание новых рынков для экологически чистых товаров и услуг, привлечение инвестиций в инновационные проекты
Риски	Эффект
Финансовые риски	Значительные инвестиции, которые не всегда быстро окупаются
Технологические ограничения	Некоторые технологии и инновации могут быть еще не готовы для масштабного внедрения
Социальные последствия	Негативное влияние на определенные сектора экономики и трудоустройство в них, что требует социальной поддержки
Неравная конкуренция	Из-за различного доступа развитых и развивающихся стран к технологиям при ужесточении регулирования могут возникнуть конфликты, что способно привести к усугублению экономической стагнации развивающихся стран
Зависимость от ресурсов	В некоторых случаях могут возникнуть новые проблемы с редкими или ограниченными ресурсами

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

Некоторые из рассмотренных моделей — циркулярная экономика, низкоуглеродная экономика и экономика на основе зеленого роста — уже получили широкое распространение в различных странах (Нидерландах, Финляндии, Швеции, Франции, Японии, Китае). Другие — такие как биоэкономика и «синяя» экономика — находятся на более ранней стадии развития, но имеют большой потенциал для создания новых возможностей для устойчивого развития (например, в странах Евросоюза, Индии, Бразилии). Одним из ключевых факторов успешной реализации этих моделей является сотрудничество между правительством, бизнесом и населением.

Однако построение зеленой экономики невозможно без формирования эффективной системы зеленого финансирования, предполагающей предоставление финансовой поддержки проектам и инициативам, способствующим переходу к более экологически чистым и устойчивым способам производства и потребления ресурсов.

С учетом ключевых направлений развития современных форм зеленой экономики выделяют эколо-

го-ответственное инвестирование (environmentally friendly investment), низкоуглеродное финансирование (low-carbon finance), финансирование экономики замкнутого цикла (circularity finance), целевое социальное финансирование (impact finance), ответственное финансирование (ESG-finance) [22–24]. Инструменты зеленого финансирования, которые помогают стимулировать экологические инвестиции и ориентируют финансовые рынки на устойчивое развитие, приведены в табл. 5.

Инструменты зеленого финансирования активно развиваются. В 2022 г. его объем в мире существенно превысил 1 трлн долл. (рис. 1). Такая тенденция отражает растущую мировую осознанность и ответственность в области экологии и позволяет переориентировать финансовые потоки в направлении обеспечения устойчивого будущего.

В целом, зеленое финансирование играет важную роль, позволяя инвестировать в проекты и инициативы, которые способствуют сохранению природы, снижению выбросов парниковых газов и содействуют устойчивому развитию на глобальном уровне.



Для измерения того, насколько различные страны вовлечены в экологически чистое и климатически устойчивое развитие, на международном уровне разработан Глобальный индекс зеленой экономики (Global Green Economy Index, GGEI), позволяющий сравнивать страны и учитывающий такие показатели, как:

- лидерство и изменение климата — политика в области изменения климата, регулирование выбросов парниковых газов, использование возобновляемых источников энергии и др.;
- секторы эффективности — энергосбережение, эффективность использования ресурсов, снижение загрязнения и др.;
- рынки и инвестиции — объем инвестиций в зеленые проекты, доступность финансирования для зеленых предприятий, степень развития зеленых рынков и т.д.;
- окружающая среда — результаты и достижения страны в отношении качества воздуха и воды, охраны природных ресурсов, биоразнообразия и др.

Рейтинг стран по индексу GGEI в 2022 г. представлен на *рис. 2*.

Согласно данному рейтингу Швеция занимает 1-е место, что отражает ее выдающиеся усилия в развитии зеленой экономики и климатически устойчивого подхода. США располагаются на относительно низкой позиции. Это может быть связано с различными факторами, такими как политические решения, приоритеты правительства, отсутствие определенных экологических мер и ограничений, а также возможностей для инноваций и развития зеленых технологий. Россия в сфере зеленой экономики отстает от Беларуси, Казахстана, Армении, Грузии, Азербайджана. Это указывает на необходимость приложения дополнительных усилий, а успешные практики, применяемые в странах с высокими индексами зеленой экономики, могут стать ценным опытом и источником стимулирования для поддержки устойчивого развития России.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗЕЛеной ЭКОНОМИКИ

Развитие зеленой экономики — важная и перспективная область, связанная с различными возможностями. Однако оно также сопряжено с определенными рисками (*табл. 6*).

Для успешного развития зеленой экономики странам необходимо учитывать риски и разрабатывать соответствующие стратегии их преодоления.

Осознание и учет этих рисков помогут избежать непредвиденных проблем и обеспечить более эффективное внедрение зеленых политик и мер.

Создание условий для стимулирования инноваций, инвестиций и партнерства между правительством, бизнесом и обществом также является ключевым фактором успешной реализации зеленой экономики, позволяет объединить усилия и ресурсы для разработки и внедрения эффективных зеленых проектов и стратегий.

Отсутствие четкой и систематической методологии может затруднить понимание и реализацию зеленой экономики. Существует точка зрения экспертного сообщества [25–29] относительно того, что в формировании теоретико-методологической платформы для трансформации экономики к устойчивому развитию имеются определенные пробелы, включающие:

- отсутствие единых стандартов и определений, без которых могут возникнуть разнообразные подходы и интерпретации, что способно привести к неоднозначности и недостаточной ясности в разработке политик и стратегий;
- недостаток интегрированных подходов, отсутствие которых будет способствовать плохой координации и согласованности между различными секторами и заинтересованными сторонами;
- недостаток надежных данных и измерений, что затруднит оценку прогресса и результативности зеленых стратегий;
- потребность в учете всех аспектов устойчивости: экономического роста, социального благополучия и сохранения окружающей среды, для чего необходимы согласованные и стандартизированные показатели, которые могут отражать сложный и многомерный характер зеленой экономики;
- споры о возможности и степени разделения экономического роста и деградации окружающей среды (критики утверждают, что стремление к непрерывному экономическому росту в рамках ограниченных экологических ограничений планеты может привести к неустойчивому потреблению ресурсов и негативному воздействию на окружающую среду даже при использовании возобновляемых источников энергии);
- распределительные последствия, где важно учитывать потенциальное социальное и экономическое неравенство, которое может возникнуть (включая риск потери рабочих мест в традиционных секторах и неравномерное распределение за-

трат и выгод между различными группами и регионами);

- технологический оптимизм и компромиссы, которые необходимо критически оценить (например, производство и утилизация технологий использования возобновляемых источников энергии могут иметь такие последствия, как образование отходов или конфликты в области землепользования);

- социальные аспекты: важно, чтобы структура зеленой экономики надлежащим образом учитывала социальные проблемы и не усугубляла существующее неравенство;

- политические и институциональные проблемы, для решения которых требуется сотрудничество и координация между правительствами, бизнесом, гражданским обществом и международными организациями.

Для устранения этих пробелов необходимо пристальное изучение современного опыта в области зеленой трансформации, разработка и систематизация методических подходов и принципов зеленого финансирования и социального инвестирования, адаптированных к современным реалиям, а также интеграция зеленой экономики в систему государственного и корпоративного управления.

Таким образом, необходима активная и конструктивная работа всех заинтересованных сторон. Правительства могут создавать законодательную базу и экономические стимулы для экологически чистых технологий и инвестиций, а также обеспечивать условия для развития экологической инфраструктуры. Бизнес-индустрия способна внести свой вклад, развивая и внедряя новые технологии, снижая свой экологический след и обеспечивая устойчивое производство. Скоординированные усилия общества должны

быть направлены на финансовую, организационную и идеологическую поддержку зеленой экономики; экологически ответственное потребление; реализацию глобальных проектов, способствующих развитию экономики замкнутого цикла, новой зеленой энергетики, созданию системы фискальных стимулов для перехода к экологически безопасным технологиям, а также повышению экологической грамотности всех слоев населения.

ВЫВОДЫ

1. Переход к зеленой экономике является сложным, но необходимым процессом для достижения устойчивого развития и сохранения окружающей среды для будущих поколений.

2. Для успешной реализации зеленой экономики необходим комплексный подход, учет рисков и активное сотрудничество между государствами, бизнесом и общественностью.

3. Перспективы зеленой экономики яркие и обнадеживающие, но необходимы дальнейшие исследования и инновации.

4. Развитие зеленой экономики требует разработки стратегических планов и широкого сотрудничества всех участников общества.

Таким образом, анализ и решение теоретических и методологических проблем в области зеленой экономики имеет критическое значение для ее эффективного развития и успешной реализации в рамках устойчивого развития. Разработка и применение соответствующих подходов позволит определить стратегические направления, обозначить цели и приоритеты, продумать эффективные меры, чтобы ускорить внедрение зеленой экономики и создать устойчивое, экологически чистое будущее.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Wiesmeth H., Vashko I. The green growth policy of Germany as a model for the development of green economy in other countries, in particular Belarus. *Oikonomos: Journal of Social Market Economy*. 2021;(3):46–61.
2. Carter N. *The politics of the environment: Ideas, activism, policy*. 3rd ed. Cambridge: Cambridge University Press; 2018. 456 p.
3. Fairbrass J., Vasilakos N., eds. *Emerging governance of a green economy: Cases of European implementation*. Cambridge: Cambridge University Press; 2021. 220 p.
4. Legun K., Keller J. C., Carolan M., Bell M. M., eds. *The Cambridge handbook of environmental sociology*. Cambridge: Cambridge University Press; 2020. Vol. 1–522 p.; Vol. 2–562 p.
5. Johnstone I. Global governance and the global green new deal: The G7's role. *Humanities and Social Sciences Communications*. 2022;9:33. DOI: 10.1057/s41599-022-01046-2
6. Newell P. *Global green politics*. Cambridge: Cambridge University Press; 2019. 263 p.
7. Рогатных Е. Б., Сердунь М. А. Зеленая экономика и ее влияние на экономическое развитие в XXI веке. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2022;(3):18–32. DOI: 10.24412/2072-8042-2022-3-18-32



8. Чунина А.Е., Синицина Д.Г., Коноплева В.С. «Зеленая» экономика как инструмент решения экологических проблем. *The Scientific Heritage*. 2019;(38–2):10–13.
9. Шхагошев Р.В., Чернушкова К.Г., Тлябичев Ш.В. Формирование политики развития зеленой экономики в Российской Федерации. *Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление*. 2023;(1):32–36.
10. Пудовкина О.Е., Бражников М.А., Хорина И.В. Развитие «зеленых» финансов как элемента парадигмы устойчивого развития российской экономики. *Фундаментальные исследования*. 2023;(5):60–65. DOI: 10.17513/fr.43460
11. Ткаченко Ю.А., Ключева М.А. «Зеленая экономика» России. *Белгородский экономический вестник*. 2022;(2):32–36.
12. Сивкова А.И. Концепция зеленой экономики: сущность понятия. *Human Progress*. 2023;9(2):13. DOI: 10.34709/IM.192.13
13. Meadows D.H. et al. *The limits to growth: A report for the Club of Rome's project on the predicament of mankind*. New York, NY: Universe Books; 1972. 211 p.
14. Pearce D.W., Markandya A., Barbier E.R. *Blueprint for a green economy*. London: Earthscan Publications Ltd.; 1989. 192 p.
15. Каминов А.А., Ануфриев В.П. Методологические подходы к исследованию зеленой экономики. *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2019;9(11–1):61–74. DOI: 10.34670/AR.2020.93.11.007
16. Ефимова Е.Г., Мальцев А.А., Чупина Д.А. «Зеленая» повестка в современной практике стран и регионов: в поисках единого подхода. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. 2023;39(1):55–72. DOI: 10.21638/spbu05.2023.103
17. Вилисов М.В. Мифы и реальность «зеленой» экономики. *Экономические и социальные проблемы России*. 2022;(1):14–25. DOI: 10.31249/espr/2022.01.01
18. Нургисаева А.А., Таменова С.С. Концептуальные основы «зеленой» экономики. *Экономика: стратегия и практика*. 2020;15(3):189–200.
19. Шнайдер В.В. Роль зеленой экономики в достижении устойчивого развития. *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2023;12(2):71–73. DOI: 10.57145/27128482_2023_12_02_15
20. Пакина А.А., Горбанев В.А. Перспективы зеленой экономики как новой парадигмы развития. *Вестник МГИМО-Университета*. 2019;12(5):134–155. DOI: 10.24833/2071–8160–2019–5–68–134–155
21. Бобылев С.Н. Новые модели экономики и индикаторы устойчивого развития. *Экономическое возрождение России*. 2019;(3):23–29.
22. Чайкина Е.В., Бауэр В.П. Финансирование «зеленых» проектов: особенности, риски и инструменты. *Финансы: теория и практика*. 2023;27(2):172–182. DOI: 10.26794/2587–5671–2023–27–2–172–182
23. Еремин В.В., Бауэр В.П. «Зеленое» финансирование как триггер позитивных климатических преобразований. *Экономика. Налоги. Право*. 2021;14(4):65–73. DOI: 10.26794/1999–849X–2021–14–4–65–73
24. Слепцова Е.В., Глубокая Я.Я. Анализ опыта применения финансовых инструментов стимулирования «зеленых» технологий. *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2021;(4–2):157–161. DOI: 10.24412/2411–0450–2021–4–2–157–161
25. Алтунина В.В., Алиева И.А. Современные тенденции формирования системы зеленого финансирования: методологический и практический аспекты. *Балтийский регион*. 2021;13(S 2):64–89. DOI: 10.5922/2079–8555–2021–2–4
26. Bhaskaran R.K., Ting I.W.K., Sukumaran S.K., Sumod S.D. Environmental, social and governance initiatives and wealth creation for firms: An empirical examination. *Managerial and Decision Economics*. 2020;41(5):710–729. DOI: 10.1002/mde.3131
27. Bose S., Dong G., Simpson A. Sustainable investing and asset allocation at global scale. In: *The financial ecosystem: The role of finance in achieving sustainability*. Cham: Palgrave Macmillan; 2019:225–251. (Palgrave Studies in Impact Finance). DOI: 10.1007/978–3–030–05624–7_10
28. Demirel P., Li Q.C., Rentocchini F., Tamvada J.P. Born to be green: New insights into the economics and management of green entrepreneurship. *Small Business Economics*. 2019;52(4):759–771. DOI: 10.1007/s11187–017–9933-z
29. D’Orazio P., Popoyan L. Fostering green investments and tackling climate-related financial risks: Which role for macroprudential policies? *Ecological Economics*. 2019;160:25–37. DOI: 10.1016/j.ecolecon.2019.01.029

REFERENCES

1. Wiesmeth H., Vashko I. The green growth policy of Germany as a model for the development of green economy in other countries, in particular Belarus. *Oikonomos: Journal of Social Market Economy*. 2021;(3):46–61.
2. Carter N. The politics of the environment: Ideas, activism, policy. 3rd ed. Cambridge: Cambridge University Press; 2018. 456 p.
3. Fairbrass J., Vasilakos N., eds. Emerging governance of a green economy: Cases of European implementation. Cambridge: Cambridge University Press; 2021. 220 p.
4. Legun K., Keller J. C., Carolan M., Bell M. M., eds. The Cambridge handbook of environmental sociology. Cambridge: Cambridge University Press. 2020. Vol. 1–522 p.; Vol. 2–562 p.
5. Johnstone I. Global governance and the global green new deal: The G7's role. *Humanities and Social Sciences Communications*. 2022;9:33. DOI: 10.1057/s41599-022-01046-2
6. Newell P. Global green politics. Cambridge: Cambridge University Press; 2019. 263 p.
7. Rogatnykh E. B., Serdun' M. A. Green economy and its impact on economic growth in the 21st century. *Rossiiskii vnesheekonomicheskii vestnik = Russian Foreign Economic Journal*. 2022;(3):18–32. (In Russ.). DOI: 10.24412/2072-8042-2022-3-18-32
8. Chunina A., Sinitsina D., Konopleva V. Green economy as a tool for solving environmental problems. *The Scientific Heritage*. 2019;(38-2):10–13. (In Russ.).
9. Shkhagoshev R. V., Chernyshkova K. G., Tlyabichev Sh. V. On the formation of policy of green economy development in the Russian Federation. *Nauka i obrazovanie: khozyaistvo i ekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie*. 2023;(1):32–36. (In Russ.).
10. Pudovkina O. E., Brazhnikov M. A., Khorina I. V. Development of “green” finance as an element of the paradigm of sustainable development of the Russian economy. *Fundamental'nye issledovaniya = Fundamental Research*. 2023;(5):60–65. (In Russ.). DOI: 10.17513/fr.43460
11. Tkachenko Yu. A., Klyueva M. A. “Green economy” of Russia. *Belgorodskii ekonomicheskii vestnik*. 2022;(2):32–36. (In Russ.).
12. Sivkova A. I. Green economy concept essence. *Human Progress*. 2023;9(2):13. (In Russ.). DOI: 10.34709/IM.192.13
13. Meadows D. H. et al. The limits to growth: A report for the Club of Rome's project on the predicament of mankind. New York, NY: Universe Books; 1972. 211 p.
14. Pearce D. W., Markandya A., Barbier E. R. Blueprint for a green economy. London: Earthscan Publications Ltd.; 1989. 192 p.
15. Kaminov A. A., Anufriev V. P. Methodological approaches to the research of the green economy. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra = Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. 2019;9(11-1):61–74. (In Russ.). DOI: 10.34670/AR.2020.93.11.007
16. Efimova E. G., Maltsev A. A., Chupina D. A. Green agenda in the modern practice of countries and regions: In search of a unified approach. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika = St. Petersburg University Journal of Economic Studies (SUJES)*. 2023;39(1):55–72. (In Russ.). DOI: 10.21638/spbu05.2023.103
17. Vilisov M. V. Myths and reality of the green economy. *Ekonomicheskie i sotsial'nye problemy Rossii = Economic and Social Problems of Russia*. 2022;(1):14–25. (In Russ.). DOI: 10.31249/espr/2022.01.01
18. Nurgissayeva A. A., Tamenova S. S. Conceptual foundations of the “green” economy. *Ekonomika: strategiya i praktika = Economics: The Strategy and Practice*. 2020;15(3):189–200. (In Russ.).
19. Schneider V. V. The role of green economy in achieving sustainable development. *Azimut nauchnykh issledovaniy: ekonomika i upravlenie = ASR: Economics and Management (Azimuth of Scientific Research)*. 2023;12(2):71–73. (In Russ.). DOI: 10.57145/27128482_2023_12_02_15
20. Pakina A. A., Gorbanyov V. A. Prospects of green economy as a new paradigm of development. *Vestnik MGIMO-Universiteta = MGIMO Review of International Relations*. 2019;12(5):134–155. (In Russ.). DOI: 10.24833/2071-8160-2019-5-68-134-155
21. Bobylev S. N. New economic models and indicators of sustainable development. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii = Economic Revival of Russia*. 2019;(3):23–29. (In Russ.).



22. Chaikina E. V., Bauer V.P. Financing green projects: Features, risks and tools. *Finance: Theory and Practice*. 2023;27(2):172–182. DOI: 10.26794/2587–5671–2023–27–2–172–182
23. Eremin V. V., Bauer V.P. Green financing as a trigger of positive climate transformations. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, Taxes & Law*. 2021;14(4):65–73. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999–849X-2021–14–4–65–73
24. Sleptsova E. V., Glubokaya Ya. Ya. Analysis of experience in application of financial instruments for incentivizing green technologies. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika = Economy and Business: Theory and Practice*. 2021;(4–2):157–161. (In Russ.). DOI: 10.24412/2411–0450–2021–4–2–157–161
25. Altunina V. V., Alieva I.A. Current trends in the development of a green finance system: Methodology and practice. *Baltic Region*. 2021;13(S 2):64–89. DOI: 10.5922/2079–8555–2021–2–4 (In Russ.: *Baltiiskii region*. 2021;13(S 2):64–89. DOI: 10.5922/2079–8555–2021–2–4).
26. Bhaskaran R.K., Ting I.W.K., Sukumaran S.K., Sumod S.D. Environmental, social and governance initiatives and wealth creation for firms: An empirical examination. *Managerial and Decision Economics*. 2020;41(5):710–729. DOI: 10.1002/mde.3131
27. Bose S., Dong G., Simpson A. Sustainable investing and asset allocation at global scale. In: *The financial ecosystem: The role of finance in achieving sustainability*. Cham: Palgrave Macmillan; 2019:225–251. (Palgrave Studies in Impact Finance). DOI: 10.1007/978–3–030–05624–7_10
28. Demirel P., Li Q. C., Rentocchini F., Tamvada J.P. Born to be green: New insights into the economics and management of green entrepreneurship. *Small Business Economics*. 2019;52(4):759–771. DOI: 10.1007/s11187–017–9933-z
29. D’Orazio P., Popoyan L. Fostering green investments and tackling climate-related financial risks: Which role for macroprudential policies? *Ecological Economics*. 2019;160:25–37. DOI: 10.1016/j.ecolecon.2019.01.029

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Михаил Евгеньевич Кузнецов — кандидат экономических наук, директор Центра системных трансформаций экономического факультета, МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Mikhail E. Kuznetsov — Cand. Sci. (Econ.), Director of the Center for Systemic Transformations of the Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

<http://orcid.org/0000-0001-5657-8184>

mkuznetsov@stc.expert

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 08.06.2023; после рецензирования 26.06.2023; принята к публикации 20.07.2023.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 08.06.2023; revised on 26.06.2023 and accepted for publication on 20.07.2023.

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

DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-18-31
УДК 327(7/8)(045)
JEL F51

Стратегия не прямых действий во внешней политике США

Н.В. Лукьянович^а, С.Н. Сильвестров^б

^а ООО «СпектроТех», Москва, Россия; ^б Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Сущность стратегии не прямых действий (СНД), определение которой было введено в научный оборот в середине XX в. английским историком Б.Г. Лидделл Гартом, состоит в том, что главное внимание в ней начало уделяться не военно-силовым факторам, как это было ранее в истории, а альтернативным вариантам подчинения враждебного государства. В настоящее время, по мнению многих американских ученых и экспертов, СНД должна использоваться в первую очередь при подготовке войны, и поэтому она из сугубо военной сферы перешла в другие области деятельности государства – экономику, культуру, идеологию и т.д. Сейчас одним из видов СНД Соединенных Штатов является так называемая прокси-война, в которой боевые действия союзного им государства являются заключительным этапом постепенного включения другой страны в зону американского влияния альтернативными методами.

Ключевые слова: стратегия не прямых действий; война; США; экономика; внешняя политика

Для цитирования: Лукьянович Н.В., Сильвестров С.Н. Стратегия не прямых действий во внешней политике США. *Мир новой экономики*. 2023;17(3):18-31. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-18-31

ORIGINAL PAPER

The Strategy of Indirect Approach in the U.S. Foreign Policy

N.V. Lukyanovich^a, S.N. Silvestrov^b

^a Spectrotech, LLC, Moscow, Russia; ^b Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The essence of the strategy of indirect approach (SIA), the definition and notion of which was introduced into the scientific discourse in the mid-20th century by the English historian B.G. Liddell Hart, is that the main consideration in it was given not to the military force factors, as it had been previously in history, but to alternative options for subduing a hostile state. Nowadays, according to many American scientists and experts, SIA should be used primarily in the preparation of war, and therefore it has switched from the purely military sphere to other areas of state activity – economy, culture, ideology, etc. Nowadays, one of the types of the SIA of the United States is the so-called proxy war, in which military actions of the allied state are the final stage of gradual inclusion of another country into the zone of American influence through alternative methods.

Keywords: strategy of indirect approach; war; the United States; economy; foreign policy

For citation: Lukyanovich N.V., Silvestrov S.N. The strategy of indirect approach in the U.S. foreign policy. *The World of New Economy*. 2023;17(3):18-31. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-18-31

С исторической точки зрения понятие «стратегия» (от греч. — искусство полководца) предполагает руководство действиями вооруженных сил государства во время войны [1]. Но по мере развития общественных отношений данное определение уже не отражало реальную ситуацию

в мировой политике. Поэтому знаменитый немецкий военный теоретик К. фон Клаузевиц, определяя стратегию как использование боевых действий для достижения цели войны, вместе с тем указал, что она «граничит с политикой и государствоведением или, вернее... становится тем и другим» [2].

Такая тенденция возникла потому, что исход геополитических конфликтов в большей степени стал зависеть от невоенных факторов — экономических, социальных, идеологических и т.д. Исходя из данного тезиса, в настоящее время в американских научных и аналитических изданиях начали оперировать понятием «нерегулярная война, которая ставит целью изменение политического режима враждебного государства с помощью не прямых методов»¹. Не является секретом, что такого рода действия преследуют в основном экономические цели. Так, например, контроль за добычей и экспортом нефти в Персидском заливе, а также продажей ее за доллары позволяет США обеспечивать ведущую роль своей валюты в мировой финансовой системе [3]. Таким образом, констатация факта, что геополитическая напряженность в настоящее время распространяется и на экономические отношения, озвученная в Докладе о глобальных рисках Всемирного экономического форума 2022 г.², вполне соответствует складывающейся ситуации.

Следовательно, не прямые действия стали основными в политике США и их союзников по НАТО не только в военной сфере, но и в других областях государственной деятельности. В этой связи необходимо отметить, что в англосаксонских геополитических концепциях, в отличие от континентально-европейских, не прямой подход во многом был основан на опыте захвата и эксплуатации колоний. Так, основной геополитической целью Великобритании ставила завоевание туземцев руками самих туземцев [4]. В целом СНГ отражает сущность англосаксонской стратегии, которую французский историк Ф. Бродель видел в том, что господство Великобритании было достигнуто на торговле, обмане и «хитростях» [5]. Если продолжить его мысль, то можно констатировать, что основные методы англосаксонской СНГ — обман и подкуп — являлись традиционным и самым эффективным оружием Британской империи: «Одна из главных обязанностей британских резидентов... заключалась в том, чтобы подкупать и развращать министров и других должностных лиц» [4].

Такие методы в международной деятельности в последующем активно использовали Соединен-

ные Штаты, чтобы открыть внешние рынки для американских товаров — так называемая «политика открытых дверей» [6]. Ее обоснованием стала доктрина «морской силы» американского адмирала А. Мэхена, в которой установление контроля за мировыми торговыми путями было объявлено главной задачей внешней политики США. По утверждению известного американского политолога Дж. Фридмана, актуальность данной стратегии сохраняется до настоящего времени, поскольку «фундаментальная угроза американской национальной безопасности может исходить только с моря» [7]. Еще в 1926 г. президент Военно-морской лиги США У.Б. Хоу выразил мнение, что разумная экономическая политика его страны обязана обеспечивать непрерывный приток извне импортных товаров, «жизненно важных для американского народа» [8], и, соответственно, не прямые действия наряду с военно-морским флотом должны гарантировать достижение этой цели. Следует подчеркнуть, что ее основное отличие от традиционной военной стратегии — широкое использование в геополитическом противоборстве не только экономических, финансовых, дипломатических, но и психологических средств, которые постепенно выходят на первый план в противостоянии враждебным государствам или их коалициям³. Поэтому главное в СНГ, по мнению Лиддел Гарта, заключается в том, что «победа или поражение в основном зависят от морального состояния противника и лишь косвенно — от ударов по нему» [1]. Многими учеными и экспертами отмечается, что идеи английского историка во многом основаны на трудах знаменитого китайского мыслителя Сунь-цзы (VI век до н.э.) [9]. «Сто раз сразиться и сто раз победить — это не лучшее из лучшего; лучшее из лучшего — покорить чужую армию, не сражаясь. Поэтому самая лучшая война — разбить замыслы противника; на следующем месте — разбить его союзы; на следующем месте — разбить его войска» [10].

Данное утверждение, как подчеркивают современные американские ученые, отражает сущность непрямого подхода, поскольку оно указывает на важность предварительного планирования на войне, что в будущем позволяет «разоружить врага, не понеся затрат на сражение (например, денег

¹ Unconventional warfare (United States Department of Defense doctrine). URL: <https://military-history.fandom.com/> (дата обращения: 20.04.2023).

² The Global Risks Report 2022. 17th Edition. INSIGHT REPORT. URL: <https://www3.weforum.org/docs.pdf> (дата обращения: 11.03.2022).

³ Необходимо отметить, что в последние десятилетия значительное внимание уделяется экономической психологии, которая занимается междисциплинарными исследованиями взаимосвязи между психологией и экономикой. Она изучает психологические основы экономического поведения индивидов и влияние экономических процессов на их психологию.

и жизнью)» [11]. Таким образом, особенность практического использования концепции непрямых подходов в конфликтах между государствами заключается в том, чтобы победа в максимальной степени была обеспечена еще до начала боевых действий.

Принципы непрямых действий стали императивами внешней политики США после Второй мировой войны. Труд Сунь-цзы, а также китайский трактат о тридцати шести стратагемах⁴ были внимательно изучены известным американским разведчиком А. Даллесом во время его нахождения на посту консула в Шанхае (1945–1946 гг.). Он считал, что китайский мыслитель дал глубокие рекомендации по организации «контрразведки, психологической войны, обмана, безопасности, фальсификации» [12]. Принципы спецопераций ЦРУ, в том числе в экономической сфере, стали во многом базироваться на стратагеме Сунь-цзы: «Идти вперед туда, где не ждут; атаковать там, где не подготовились» [10].

Как полагает американский исследователь Дж. Шварц, непрямые действия наиболее эффективны на крупном стратегическом уровне ведения войны (Большой стратегии, по определению Лиддел Гарта), которая устанавливает политические цели государства в войне и определяет, какие военные и невоенные средства (финансовые, коммерческие, дипломатические и этические) будут использоваться для их достижения [11]. Но эта мысль не нова. В рецензии на книгу генерала А.А. Свечина «Стратегия» (1927 г.) советский военный теоретик А.Е. Снесарев указывал, что стратегия должна быть непрерывной и ее цели могут достигаться невоенными средствами — агитацией, разрушением вражеского тыла и экономики и т.д.

На основе таких подходов к разработке СНД и ее применению в геополитическом противоборстве в США была создана концепция «мягкой силы» — термин, который впервые применил профессор Гарвардского университета Дж. Най, понимая под ней язык, культуру и политическое лидерство [13]. В настоящее время ее продолжением является теория «сетевых войн», основы которой изложены в статье вице-адмирала А. Себровски и профессора Дж. Гарстка. В ней констатируется, что организующий принцип такой войны «берет свое начало в динамике роста и конкуренции, которые

возникли в современной экономике..., а средства ведения войны все чаще становятся товаром» [14].

Таким образом, довольно прямолинейно фиксируется тот факт, что современная война для США — это, главным образом, экономическая и финансовая операция, лишь технологически отличающаяся от войн прошлого. Поскольку ее основным компонентом становятся информационные технологии, то в военной сфере это позволяет перейти к ускоренному принятию решений при ведении боевых действий, которые в настоящее время теоретически являются лишь дополнением к СНД.

Дальнейшее ее развитие опиралось на открытый в 1961 г. математиком Э. Лоуренсом закон изменения системы в долгосрочной перспективе от незначительных воздействий («эффект взмаха крыла бабочки»). На его основе возникла теория «управления хаосом» применительно к большим социальным и государственным образованиям, автором которой является американский дипломат С. Манн. Он сделал основной упор на отказ от стабильности в международных отношениях, которую он рассматривал как «иллюзорную самоцель». По его мнению, создание неустойчивости позволяет применять стратегии, которые продвигают интересы США [15].

В целом теория управляемого хаоса «основана на реформировании массового сознания, мировоззрения и духовной сферы путем подчинения индивидов современным средствам манипулирования». Она представляет собой «глобальную психологическую операцию», которая разрушает «культуру солидарности» и заменяет ее «культом денег и социально-дарвинистскими стереотипами относительно роли личности в обществе». Тем самым снижается «способность масс оказывать сопротивление посредством самоорганизации» [16].

Исходя из таких представлений, в западных экспертных и научных кругах все чаще стали оперировать понятиями «невидимая сила» и даже «невидимая геополитика». Как обоснованно подчеркивает сербский ученый и эксперт ООН Й. Курбалия, «в этом все более взаимозависимом мире политикам и дипломатам придется уделять больше внимания невидимой геополитике. Дружеские связи в Facebook, обмены в Twitter, уровень интернет-трафика, поток денежных переводов — все это может быть не менее важным, чем, например, военные союзы и другие показатели традиционной геополитики» [17].

⁴ Тридцать шесть стратагем. Китайские секреты успеха. М.: Белые альфы; 2000.

Создание такого рода концепций и теорий в Соединенных Штатах и других западных странах привело к тому, что стратегия из узкоспециальной военной сферы окончательно перешла в правительственную, где военные соображения часто играют далеко не главную роль. Они могут ставиться во главу угла только с одобрения правительства, так как только оно способно решить, «стоит ли игра свеч». Из этого логически следует, что подготовка к войне для достижения бескровной победы над враждебным государством не предусматривает каких-либо временных и пространственных ограничений. При этом военная составляющая является только одним из компонентов Большой стратегии, которая в целях ослабления воли противника к сопротивлению «должна принимать во внимание и использовать всю силу и мощь финансового, дипломатического, коммерческого и, не последнего по важности, идеологического давления» [1].

Эти идеи легли в основу теории так называемой цветной революции, созданной в 1972 г. американским профессором Дж. Шарпом. В ней центральное место заняла организация подрывных действий в потенциально враждебном государстве при помощи большого числа «мелких ненасильственных» актов гражданского неповиновения, результатом которых должно стать разрушение существующей системы власти и смена политического режима⁵. В более широком плане такую стратегию в США называют стратегией вакуума, которая предполагает вместо «открытых лобовых столкновений и масштабных битв» нанесение противнику «мелких, как укусы комара, булавочных уколов». Хотя они способны нанести ущерб, но сам объект нападения остается невидимым для врага, что вынуждает его распылять силы и средства и таким образом терять инициативу и «рассудительность» [18].

В настоящее время, с точки зрения американских аналитиков, идеологические факторы во многом определяются интенсивным информационно-психологическим воздействием, цель которого — изменение массового сознания населения той или иной страны в нужном для США направлении⁶. Та-

кой подход сформулировал после Второй мировой войны руководитель Управления стратегических служб (с 1942 по 1946 г.) генерал У. Донован, указавший, что задачей пропаганды на начальном этапе конфронтации выступает «подготовка населения территории, избранной для вторжения... Затем вступает в действие пятая колонна, за ними диверсионно-десантные части или командос, и наконец, выступают дивизии вторжения» [19]. Предполагается, что таким образом США и их союзники будут избавлены от издержек конфликта, добываясь при этом ослабления своих противников независимо от их военной мощи. Для достижения данного эффекта, по мнению итальянского профессора Дж.Э. Валори, необходимо в широких масштабах использовать дезинформацию, которая «повышает агрессивность» и, следовательно, «ослабляет мыслительные способности». Отсюда и «геостратегический эффект этих операций: когда вся страна постепенно наполняется таким типом коммуникации, то все, включая правящий класс, будут подвержены ее влиянию». Как следствие, когда его представители начнут принимать решения, то «они в любом случае будут оперировать псевдопонятиями, автоматическими реакциями, банальностями, неправильным восприятием и старыми стереотипами».

Как подчеркивает Валори, возможность воздействия на население «стабильным, эффективным и всесторонним способом уже достигла своего пика..., и тот, кто преуспевает в манипулировании противником, остается в выигрыше», а объект воздействия всегда проигрывает, и, возможно, он «даже не осознает этого». Этому способствует и то обстоятельство, что самые передовые информационно-психологические технологии стали «индивидуальными», т.е. их быстро адаптируют к каждому отдельному гражданину. Это дает возможность создать эффект «невидимых манипуляций и регламентации», в первую очередь в глобальной информационной среде. Так, по данным Валори, только в 2017 г. боты генерировали более 50% всего глобального интернет-трафика [20].

Понятно, что такого рода технологии, используемые западными странами в геополитическом противоборстве со своими соперниками и противниками, в полной мере могут применять только

⁵ Sharp Theory of Nonviolence Struggle and Color Revolutions. URL: <https://softpanorama.org.shtml> (дата обращения: 30.05.2023).

⁶ В последующем, как правило, это приводит к уничтожению враждебного государства и порабощению населения, хотя формально институты прежней государственности могут сохраняться. Поэтому возникает «фиктивная реальность», которая заключается в том, что «сегодняшнее рабство отличает-

ся тем, что оно незаконно, и в результате оно более скрыто, чем в прошлом. Тем не менее считается, что сегодня рабов больше, чем когда-либо в истории». URL: <https://edition.cnn.com/2019/03/13/> (дата обращения: 30.05.2023).

Соединенные Штаты. Их длительное доминирование в мировой экономике позволило американскому эксперту по нерегулярным войнам П. У. Тейлору ввести понятие «глобализация стратегии», поскольку сейчас «каждое государство в той или иной степени полагается на иностранные ресурсы». Следовательно, констатирует он, оценка обстановки должна включать соответствующие региональные и глобальные «точки соприкосновения, чтобы эти связи могли быть использованы при планировании военных операций».

Далее Тейлор указывает, что в рамках непрямого подхода для определения мест наименьшего сопротивления противника необходимо иметь о нем достоверные разведанные. Поскольку такой подход предусматривает воздействие на структуру управления в обществе, «чуждом нашему собственному», то собираемые и анализируемые сведения должны включать политические, военные, экономические, социальные, информационные и инфраструктурные переменные. Необходимо также, чтобы планировщики проводили всестороннюю самооценку своих возможностей, чтобы избежать просчетов в планировании операций.

Важно также, по мнению Тейлора, прилагать все усилия «для скоординированного действия западного альянса во главе с США, чтобы снизить возможности противника», применяя для этого дипломатию принуждения⁷, экономическое давление, информационные операции и военные угрозы. «Могут быть использованы уголовные санкции, если не для поимки намеченных лидеров, то по крайней мере для того, чтобы воспрепятствовать их выезду за границу». В последующем возможно проводить тайные операции, включающие «подрыв способности враждебного правительства реагировать на угрозы и кризисы», а также информационные операции с использованием криминальных элементов, СМИ, НПО, корпораций и других субъектов воздействия [21].

При этом американские эксперты указывают, что в условиях глобализации расширение возможностей подключения к интернету сделало критически важную инфраструктуру каждого национального государства — водоснабжение, электричество, связь

⁷ В 2006 г. бывший госсекретарь США К. Райс озвучила термин «трансформационная дипломатия», которая интерпретировалась ею как «работа с многочисленными партнерами по всему миру над созданием и поддержанием демократических государств». Между тем, по сути, она является дипломатией влияния и принуждения.

и т.д. — «более уязвимой», что позволяет наносить ущерб противнику, не используя при этом вооруженные силы. Кроме того, страна, которая доминирует в стратегических отраслях промышленности и цепочках поставок, может постепенно «навязывать свою геополитическую волю и подрывать позиции своих соперников без прямого военного вмешательства». Эти действия, по утверждению сингапурского эксперта К. Рамакришны, являются классическим примером долгосрочной непрямого стратегии [22].

Такого рода акции, по мнению Тейлора, могут лечь в основу новой теории ведения нетрадиционной войны, которая позволит более рационально использовать имеющиеся ресурсы и уменьшить зависимость от политических решений руководства страны. Поскольку теоретические основы СНД, по его оценке, до настоящего времени в Соединенных Штатах не разработаны, то такой подход способен послужить основой для создания консолидированной теории не прямых действий — от тайных действий до сотрудничества с союзниками в области безопасности при проведении многонациональных операций. Тейлор подчеркивает, что Соединенные Штаты должны, во-первых, планировать и оценивать ситуацию на местном и региональном уровнях; во-вторых, расширять свое присутствие в стратегически важных регионах; в-третьих, обеспечивать лояльность местных властей; в-четвертых, содействовать действиям союзников, гарантируя при этом долговременность достигнутых результатов [21].

При этом американский военный аналитик К. Ливьератос считает, что в первую очередь следует «инвестировать в возможности, созданные для ненасильственного влияния, и прекратить чрезмерное применение силы для решения множества проблем нерегулярной войны». По его мнению, необходимо также учитывать, что граница между прямыми и непрямыми подходами является нечеткой и размытой [23].

Действительно, с точки зрения Тейлора и других американских ученых и экспертов, в настоящее время единой теории СНД нет, и поэтому «она открыта для различных интерпретаций» [11]. Вследствие этого в аналитических и научных кругах США существует ясное понимание ограниченных возможностей СНД, особенно в плане прогнозирования [24], и многие западные исследователи отдают себе отчет, что в полной мере определить последствия ее применения невозможно. В условиях глобализации реализовать не прямые действия, особенно

в информационной и экономической сферах, будет довольно сложно, поскольку возможен «эффект бумеранга». Так, по мнению британских ученых, «чем целеустремленнее преследуется стратегическая цель, тем больше вероятность того, что такое действие в конечном итоге приведет к подрыву первоначального успеха» [25]. Поэтому Лиддел Гарт указывал на необходимость гибкого подхода при использовании СНД, который предусматривает «мероприятия на случай успеха, неудачи или частичного успеха, что чаще всего бывает во время войны» [1].

Исходя из данного тезиса, следует отметить, что наличие различных подходов к формированию СНД, невзирая на их недостатки, позволяет Вашингтону довольно оперативно исправлять свои ошибки, иногда коренным образом корректируя свою стратегию и обеспечивая тем самым необходимую гибкость в ее реализации. Особенно явственно такой подход проявился при практическом применении СНД.

Как уже указывалось выше, ранее мало связанные друг с другом невоенные факторы и средства легли в основу использования Соединенными Штатами непрямыми действиями после Второй мировой войны. Тем не менее применение прямого военного насилия по-прежнему остается важнейшим компонентом внешней политики Вашингтона⁸. Так, в 2022 г. исследовательской службой Конгресса США было подсчитано, что американская армия с XVIII в. принимала участие в 251-й военной операции по всему миру⁹, а независимые эксперты насчитывают 392 таких случая [26]. В многократно цитирующемся выступлении американского генерала С. Батлера в конгрессе США в 1935 г. было сказано буквально следующее: «Я провел на военной службе 33 года и 4 месяца и большую часть этого времени я был высококлассным громилой, работающим на Большой Бизнес, Уолл-стрит и банкиров. Короче говоря, я рэкетир, гангстер капитализма» [27].

В статье американского журналиста Т.Л. Фридмана, напечатанной во влиятельной американской газете «Нью-Йорк Таймс» в 1999 г., было открыто продекларировано, что «невидимая рука рынка никогда не действует без невидимого кулака», ко-

торый «называется армия, военно-морской флот, военно-воздушные силы США» [28]. Но, учитывая то обстоятельство, что в настоящее время мироустройство, основанное на доминировании одной державы, переживает вполне очевидный кризис, «Соединенные Штаты сталкиваются с изменившейся геополитической ситуацией и новым набором экономических проблем» [29].

Следует помнить, что в современный период применение Соединенными Штатами СНД происходит в условиях глобализации, которая до последнего времени часто рассматривалась как сугубо экономическое явление. Но ее негативные последствия привели к системному кризису в мировой политике и резкому росту глобальной нестабильности. Поэтому британский эксперт и бизнесмен К. Девоншир-Эллис считает, что текущий российско-украинский конфликт означает борьбу как за сохранение существующей модели глобализации, так и против нее, что приводит к усилению конфронтации между Западом и Востоком¹⁰.

В этих условиях США стремятся ускорить переход к шестому технологическому укладу, в основе которого лежат нано- и биотехнологии, искусственный интеллект, геновая инженерия и т.д., чтобы сохранить глобальное преимущество и максимально ослабить своих конкурентов и соперников. Для этой цели в Соединенных Штатах в 2017 г. был принят закон «О противодействии противникам Америки посредством санкций». Поэтому Тейлор считает, что в рамках непрямого действия экономические санкционные меры могут быть использованы и для влияния на высокопоставленных должностных лиц враждебных государств, «с которыми затем могут связаться агенты разведки» [21].

Способствует реализации американской СНД растущая роль наднациональных структур, которые в основном контролируются США. Их задачей является ослабление суверенитета национальных государств, а если возникает необходимость, то и их расчленение. Так, перед Второй мировой войной в мире насчитывалось около 50 государств, а сейчас (вместе с непризнанными) — более 250. Для уменьшения их суверенитета Соединенные Штаты, используя свое монопольное положение в мировой финансовой системе, целенаправленно создавали финансовые кризисы в недружественных, с их

⁸ Для достижения ее целей США как морская держава часто используют так называемую дипломатию авианосцев. Ранее в XIX в. она называлась «дипломатией канонерок».

⁹ Instances of Use of United States Armed Forces Abroad, 1798–2022. URL: <https://crsreports.congress.gov> (дата обращения: 25.04.2023).

¹⁰ Op-Ed Commentary by Chris Devonshire. URL: <https://www.asiabriefing.com/news/2022/02/2022> (дата обращения: 12.04.2023).

точки зрения, государствах — в Аргентине (1982, 2001 г.), Мексике (1992 г.), России (1998 г.) и др. В 1972 г. в Вашингтоне была разработана доктрина финансовой диверсии («доктрина шока»), т.е. определенный алгоритм действий по разрушению политического, социального и экономического строя страны. Ее США впервые реализовали в Чили после военного переворота под руководством ЦРУ в сентябре 1973 г. [30].

Такого рода действия с 1953 г. обосновывались тезисом президента США Д. Эйзенхауэра — «укрепление союзников и завоевание дружбы неприсоединившихся правительств». Эта «дружба» довольно часто достигалась путем планирования и осуществления государственных переворотов. В настоящее время в США признали, что такого рода непрямые действия ЦРУ были «иногда сомнительными», поскольку они включали «взятки, подрывную деятельность и даже попытки убийства», но, тем не менее, санкционировались американским руководством [31].

В дополнение к финансовым диверсиям, технологии свержения действующей власти методом цветной революции были эффективно реализованы американскими спецслужбами в ряде стран: ГДР, Венгрии, Румынии (1989 г.), Грузии (1995 г.), Сербии (2000 г.), Украине (2004, 2014 гг.), Киргизии (2005, 2010 гг.). Часто данные попытки оказывались неудачными: Китай, Грузия (1989 г.), Монголия и Армения (2008 г.), Молдавия (2009 г.), Белоруссия (2006, 2020 гг.) и Россия. Но эти неудачи теоретики и технологи цветных революций считают временными. Во многом такая точка зрения обусловлена успешным использованием стратегии не прямых действий против Советского Союза, что стало одним из главных факторов, приведших к его распаду и созданию монополярной системы мироустройства во главе с Соединенными Штатами.

В настоящее время в Стратегии национальной безопасности США от 12 октября 2022 г. (Стратегия 2022) безапелляционно констатировано, что «во всем мире потребность в американском лидерстве велика как никогда» и указано, что «порядок, основанный на правилах, должен оставаться основой глобального мира и процветания». Таким образом, предполагается, что «правила», установленные США в своих собственных интересах, полностью заменяют сложившуюся систему международного права. Поэтому совсем не случайно в американской экспертной среде возник и получил распространение термин «несостоявшееся государство» (Failed

state), применяемый для обозначения тех стран, которые по целому комплексу причин не в состоянии поддерживать свое независимое существование. Введение этого понятия вызвало неоднозначную реакцию в мире — для многих ясно, что его использование часто является лишь предлогом для прямой военной интервенции.

В соответствии со Стратегией 2022 для обеспечения лидерства Соединенных Штатов в мире требуется реализация трех направлений в деятельности государства: инвестирования в основные источники и инструменты американской мощи и влияния; создания эффективной коалиции союзников для усиления коллективного воздействия на формирование глобальной стратегической обстановки и решения общих задач; модернизации и укрепления вооруженных сил, чтобы они были оснащены всем необходимым в эпоху стратегического соперничества с крупными державами, «сохраняя при этом способность пресекать террористическую угрозу родине»¹¹. Следовательно, военная сила, с точки зрения Вашингтона, отнюдь не является анахронизмом, присущим прошлым историческим эпохам, она может быть в любой момент использована для достижения тех или иных политических целей, если СНД окажется неэффективной. Поэтому в Стратегии 2022 указано, что американские вооруженные формирования — это «самая мощная боевая сила, которую когда-либо знал мир», и США будут применять ее без колебаний, «когда это будет необходимо» для защиты своих национальных интересов. Вместе с тем в документе делается оговорка, что они должны задействоваться в качестве «последнего средства», а до этого должны быть применены невоенные инструменты.

Таким образом, в данном документе прослеживается четкая взаимосвязь прямых и не прямых подходов к реализации главной геополитической цели США — сохранения их доминирования на международной арене. Исходя из данного императива, ранее, в 2008 г., министр обороны США Р. Гейтс предупреждал: «Никогда не игнорируйте психологическое, культурное, политическое и человеческое измерение войны, которое неизбежно имеет трагический, непродуцируемый и неопределенный характер» [32]. Но в практическом плане во внешней политике США возникло фундаментальное противоречие, которое, по оценке американского

¹¹ NATIONAL SECURITY STRATEGY. URL: <https://www.whitehouse.gov/> (дата обращения: 30.04.2023).

адмирала Э. Олсона, заключается в том, что прямое военно-силовое воздействие приобрело перво-степенный характер [23]. Поэтому военные расходы США постоянно возрастают, хотя, по мнению американского экономиста Дж. Гэлбрейта, это не связано с политической необходимостью. Такой подход, по его утверждению, диктуется интересами крупных корпораций, что позволяет им влиять на политику государства [33]. И это при том, что прямое использование армии и флота в геополитическом противоборстве часто приводило США к ощутимым поражениям, как, например, в крупнейшем для них вооруженном конфликте во Вьетнаме (1965–1975 гг.). Поэтому впоследствии не прямые действия начали превалировать в так называемых бесконтактных войнах. Такие операции, как «Решительная сила» в Югославии (1999 г.), «Буря в пустыне» (1991 г.) и «Шок и трепет» (2003 г.) в Ираке, базировались в основном на СНД, которая стала доминирующей, «отодвинув военно-силовой фактор, заключавшийся в достижении разгрома противника путем создания численного превосходства в силах и средствах» [34]. Эти действия западного альянса положили начало длительному периоду нестабильности на иракской территории и в регионе Ближнего и Среднего Востока в целом [35].

Особенно показательна в этом плане операция США против Ирака в 2003 г., в которой главным образом были задействованы невоенные компоненты СНД, поскольку она готовилась в течение нескольких лет и предусматривала обработку общественного мнения в своей стране и за рубежом. Сразу после начала военной операции были налажены массивная радиопропаганда и дезинформация иракского командования, а также распространение листовок с призывами о прекращении сопротивления. Особое внимание уделялось целенаправленному уничтожению гражданской связи, что, по мнению американских аналитиков, является примером успешной информационно-психологической операции американского военного руководства во время этой войны [36]. Кроме того, одним из главных инструментов СНД США в Ираке стал подкуп генералов республиканской гвардии, которые приказали своим подчиненным прекратить сопротивление. При этом взятки иракским высокопоставленным военным были переданы еще до начала боевых действий [37]. В совокупности данные факторы позволили США и их союзникам достичь победы с минимальными потерями, хотя иракская армия по многим параметрам имела превосходство

над коалиционными силами. В этой операции США широко использовали информационное и дистанционное (неконтактное) воздействие в сочетании с другими методами и средствами в рамках непрямого подхода.

Основываясь на данном опыте, американские эксперты пришли к выводу, что информационное превосходство является главным условием победы в современных локальных конфликтах. При этом «информация, в широком ее понимании как обман противника, достижение внезапности, применение военной хитрости, устрашение противника путем демонстрации силы, перешла на новый технологический уровень» [34]. По их мнению, средства информационного воздействия в современных геополитических конфликтах сейчас настолько развиты, что способны решать стратегические задачи, в частности дезорганизацию военного и государственного управления. При этом их эффективность достигается тем, что они применяются, как правило, в комплексе с другими силами и средствами [38], поскольку имеют определенные недостатки. Так, профессор Военно-морского колледжа США М. Вего публично заявил: «Концепция ведения боевых действий в единой информационной среде все больше превращается в новую религию — совокупность верований, которую нельзя серьезно оспорить. Ее недостатки или уязвимые места не подвергаются публичному обсуждению, с ними неохотно соглашаются» [39].

Поэтому, ориентируясь в целом на использование не прямых действий, в США одновременно совершенствуются методы и инструменты военно-силового воздействия на противника. В частности, к оперативным операциям привлекаются военнослужащие, знающие иностранные языки и культуру, и обладающие способностью создавать боевые подразделения из местного населения. Как обоснованно отмечает Ливьератос, «это уже не обычная сила, а нетрадиционная тактика дестабилизации иностранных правительств и режимов» [23].

Такие действия США исходят из понимания того обстоятельства, что не прямой подход не всегда успешен в военных операциях и при подготовке к ним [11]. Так, попытки Вашингтона (с 2013 по 2018 г.) обвинить руководство Сирии в применении химического оружия оказались безуспешными ввиду принципиальной позиции России по данному вопросу. Это также убедительно доказывает ситуация с Ираном — военные угрозы США в его адрес так и не были реализованы, как и провалились неоднократные

попытки организации цветной революции в этой стране. Поэтому министр обороны США О. Ллойд в ходе визита в Израиль в марте 2023 г. вынужден был заявить, что дипломатия — это «лучший способ предотвратить получение Ираном ядерного оружия»¹².

В более широком контексте растущее недовольство политикой США во всем мире, в том числе и среди их союзников, привело к тому, что американские эксперты вынуждены признать неэффективность их влияния на население многих стран. По оценке Ливьератоса, это приводит к тому, что американские вооруженные силы чрезмерно сосредотачиваются на возможностях принуждения и пренебрегают мерами ненасильственного воздействия, такими, как, например, информационно-психологические операции. Но поскольку Соединенные Штаты сталкиваются со все более сложными вызовами со стороны соперников из числа великих держав (здесь имеются в виду Россия и Китай), а также с продолжающимися угрозами со стороны негосударственных субъектов (терроризм), то «им необходимо больше использовать методы ненасильственного влияния и прекратить чрезмерное применение силы для решения проблем вооруженных конфликтов» [23].

В этой связи следует отметить, что издержки Вашингтона в современных конфликтах часто превышают те выгоды, которые он планировал получить, что явно противоречит «золотому правилу» стратегии, сформулированному еще в Древнем Риме¹³. Так, французский историк Э. Тодд по этому поводу заметил, что ситуация на Украине имеет экзистенциальное значение для Соединенных Штатов, которые рискуют потерять контроль над мировыми финансами: «Америка хрупка, и сопротивление российской экономики толкает имперскую систему США к пропасти»¹⁴.

В будущем, предупреждает Ливьератос, военные конфликты через посредников (прокси-войны) и конкуренция в так называемой «серой зоне»¹⁵

¹² Readout of Secretary of Defense Lloyd J. Austin III's Meeting in Israel With Israeli Prime Minister Benjamin Netanyahu. URL: <https://www.defense.gov/> (дата обращения: 30.04.2023).

¹³ «Золотое правило» стратегии римского императора Октавиана Августа состояло в том, что он никогда не начинал сражение или войну, если не был уверен, что при победе выиграет больше, чем потеряет при поражении.

¹⁴ Emmanuel Todd: «La Troisième Guerre mondiale a commencé». URL: <https://www.lefigaro.fr/vox/monde-20230112> (дата обращения: 29.04.2023).

¹⁵ Американские военные аналитики под «серой зоной» понимают географическое пространство с нечеткими границами, в котором нет общепризнанного правового режима, а деятель-

с почти равными противниками не позволят США одержать быструю победу. Он указывает, что такие государства, как Китай и Россия, уже адаптировали свои стратегии к новой реальности, чтобы извлечь выгоду из возможностей, которые «американские военные отодвинули на второй план за последние тридцать лет». По его мнению, жесткая конкуренция США с этими государствами потребует пересмотра подходов, поскольку в Вашингтоне «так и не научились эффективно влиять на население» [23].

Следует отметить, что эти суждения американского аналитика соответствуют американской Стратегии 2022, в которой Китай и Россия косвенно названы «враждебными силами», которые «все больше сближаются друг с другом». Такой подход подтверждает неизменность геополитических целей Вашингтона, так как адмирал А. Мэхэн еще в конце XIX в. утверждал, что Соединенные Штаты должны объединиться не только с Великобританией, но и с Германией и Японией, чтобы сдержать Россию на дуге Евразии — от Европы через Ближний Восток до Китая и Северо-Восточной Азии [40]. Поэтому в настоящее время особую обеспокоенность в Вашингтоне вызывает углубляющееся военное сотрудничество Москвы и Пекина [41]. В целом оно, как следует из опросов мирового общественного мнения, привело к тому, что страны, в которых положительно относятся к России, почти всегда позитивно относятся к Китаю, и наоборот [42].

Американские эксперты также отмечают, что развитие военной философии в США, которая занимается осмыслением ситуации в стране-противнике и использованием его слабых мест для достижения победы над ним, не затрагивает Китай [23]. В то же время противостояние Вашингтона и Пекина, по утверждению Дж. Фридмана, постепенно смещается в сторону экономики, что «гораздо важнее для китайцев, чем военный баланс» [43]. Но такие тенденции, как указано в журнале *The Economist*, происходят в момент, «когда вес и влияние Америки в мировой экономике идут на спад», что, в свою очередь, требует пересмотра прежних геополитических теорий¹⁶.

Существующие противоречия в научных подходах к формированию эффективной СНД по отношению к конкурентам и противникам Соединенных Штатов в значительной степени являются отра-

ность всех политических акторов балансирует на грани войны и мира. URL: <https://info.publicintelligence.net/USSOCOM-GrayZones.pdf> / (дата обращения: 11.07.2023).

¹⁶ The new geopolitical epoch. URL: <https://www.economist.com/united-states/2022/12/26/> (дата обращения: 27.05.2023).

жением растущей внутривластной и экономической нестабильности в самих США. Поэтому Ливьератос утверждает, что следовало бы «вообще отказаться от идеи прямых и непрямых подходов», хотя, по его мнению, они по-прежнему полезны при планировании обычной войны, но их «упрощенное разделение ограничивает творческий потенциал».

Его тезис свидетельствует о том, что США и их союзники будут и дальше делать все возможное для сохранения своего доминирования в мире, применяя для этого, в числе прочих геополитических инструментов, стратегию непрямых действий.

В заключение следует отметить, что ее длительное использование в качестве важнейшего инструмента внешней политики США являлось естественным следствием их ориентации на экономическое и финансовое доминирование в мире. В настоящее время для его сохранения применяется комплекс политических, экономических, информа-

ционно-психологических, военно-силовых методов и средств воздействия на потенциально недружественные им государства. При этом центральным компонентом современной стратегии непрямых действий США стала обработка на основе информационных технологий мирового общественного мнения в выгодном для них направлении. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что единая теория СНД до настоящего времени в Соединенных Штатах, как и в целом на Западе, до настоящего времени не разработана. Это во многом обусловило стремление Соединенных Штатов диктовать свою волю везде и всюду, что вносило и вносит элементы «стратегического авантюризма» во внешнюю политику этой страны. Вместе с тем наличие различных подходов к формированию СНД позволяет Вашингтону довольно оперативно находить и исправлять свои ошибки и при необходимости коренным образом менять стратегию.

БЛАГОДАРНОСТИ

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

ACKNOWLEDGMENTS

The article was prepared based on the results of research carried out at the expense of budget funds on a state assignment to the Financial University.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Лиддел Гарт Б.Х. Стратегия непрямых действий. Пер. с англ. М.: АСТ; 2017. 510 с.
2. Клаузевиц К. О войне Т. 1. Пер. с нем. М.: Воениздат; 1936. 187 с.
3. Chen J. What are petrodollars? Investopedia. Jul. 19, 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/p/petrodollars.asp> (дата обращения: 20.04.2023).
4. Неру Дж. Открытие Индии. Кн. 2. Пер. с англ. М.: Политиздат; 1989. 507 с.
5. Бродель Ф. Динамика капитализма. Пер. с франц. Смоленск: Полиграмма; 1993. 139 с.
6. Cullinane M. P., Goodal A. The open door era: United States foreign policy in the twentieth century. Edinburgh: Edinburgh University Press Ltd; 2017. 224 p. (Critical Insights in American Studies Series). URL: <https://discovery.ucl.ac.uk/id/eprint/1521052/1/CullinaneGoodallOpen%20Door%20Era%20-%2020220316.pdf> (дата обращения: 30.04.2023).
7. Friedman G. The logic of American strategy and war. Geopolitical Futures. Apr. 18, 2023. URL: <https://geopoliticalfutures.com/the-logic-of-american-strategy-and-war/> (дата обращения: 20.04.2023).
8. Howe W. B. America's economical dependence on foreign trade. *United States Naval Institute Proceedings*. 1926;52(284). URL: <https://www.usni.org/magazines/proceedings/1926/october/americas-economical-dependence-foreign-trade> (дата обращения: 20.04.2023).
9. Corneli A. Sun Tzu and the indirect strategy. *Rivista di Studi Politici Internazionali*. 1987;54(3):419–445.
10. Сунь-цзы. Искусство войны. Пер. с кит. М.-Л.: Изд-во АН; 1950. 404 с.
11. Schwartz J. When trying to surprise your opponents backfires: Exposing the weaknesses of the indirect approach. *Cornell International Affairs Review*. 2017;10(2):1–1. DOI: 10.37513/ciar.v10i2.493
12. Morrow N. Sun Tzu, The art of war (c. 500–300 B.C.). *Classics of Strategy and Diplomacy*. Nov. 24, 2015. URL: <https://classicsofstrategy.com/2015/11/24/> (дата обращения: 10.05.2023).
13. Nye J. S., Jr. Soft power. The means to success in world politics. New York, NY: PublicAffairs; 2004. 191 p.

14. Cebrowski A.K., Garstka J.H. Network-centric warfare: Its origin and future. *United States Naval Institute Proceedings*. 1988;124(139). URL: <https://www.usni.org/magazines/proceedings/1998/january/network-centric-warfare-its-origin-and-future> (дата обращения: 17.04.2023).
15. Mann S.R. Full text of "Chaos theory and strategic thought". Internet Archive. URL: https://archive.org/stream/1992Mann/1992+mann_djvu.txt (дата обращения: 30.05.2023).
16. Prav V. "Controlled chaos" as an instrument of geopolitical warfare and "color revolutions". Global Research. Mar. 24, 2016. URL: <https://www.globalresearch.ca/controlled-chaos-as-a-instrument-of-geopolitical-warfare-and-color-revolutions/5516279> (дата обращения: 10.04.2023).
17. Kurbalija J. When it comes to invisible geopolitics, emotions matter. Diplo. Sep. 24, 2012. URL: <https://www.diplomacy.edu/blog/when-it-comes-invisible-geopolitics-emotions-matter/> (дата обращения: 10.04.2023).
18. Грин Р. 33 стратегии войны. Пер. с англ. М.: Рипол-Классик; 2014. 680 с.
19. Яковлев Н.Н. ЦРУ против СССР. М.: Правда; 1983. 463 с.
20. Valori E. G. Psychology and indirect strategy. *Modern Diplomacy*. Nov. 01, 2019. URL: <https://modern diplomacy.eu/2019/11/01/psychology-and-indirect-strategy/> (дата обращения: 23.05.2023).
21. Taylor P.W. Campaign planning for unconventional warfare: Thoughts on a new approach to indirect action. *Small Wars Journal*. Aug. 11, 2020. URL: <https://smallwarsjournal.com/jrnl/art/campaign-planning-unconventional-warfare-thoughts-new-approach-indirect-action> (дата обращения: 12.04.2023).
22. Ramakrishna K. CO23056 | The indirect strategy moment. S. Rajaratnam School of International Studies. Apr. 19, 2023. URL: <https://www.rsis.edu.sg/rsis-publication/rsis/the-indirect-strategy-moment/> (дата обращения: 12.04.2023).
23. Livieratos C. Pulling levers, not triggers: Beyond direct and indirect approaches to irregular warfare. *Modern War Institute*. Jul. 04, 2021. URL: <https://mwi.westpoint.edu/pulling-levers-not-triggers-beyond-direct-and-indirect-approaches-to-irregular-warfare/> (дата обращения: 10.05.2023).
24. Heuser B., O'Neill P. Episode 10: The captain who taught generals: Basil Liddell Hart. The Royal United Services Institute for Defence and Security Studies. Jan. 03, 2023. URL: <https://www.rusi.org/podcasts/talking-strategy/episode-10-captain-who-taught-generals-basil-liddell-hart> (дата обращения: 15.05.2023).
25. Chia R.C.H., Holt R. Strategy without design: The silent efficacy of indirect action. Cambridge: Cambridge University Press; 2009. 262 p.
26. Swanson D. U.S. wars and hostile actions: A list. Let's Try Democracy. URL: <https://davidswanson.org/warlist/> (дата обращения: 11.05.2023).
27. Smedley Butler. War is a racket. URL: <https://ratical.org/ratville/CAH/warisaracket.txt>
28. Friedman T.L. A manifesto for the fast world. *The New York Times Magazine*. Mar. 28, 1999. URL: <https://www.nytimes.com/1999/03/28/magazine/a-manifesto-for-the-fast-world.html> (дата обращения: 10.03.2022).
29. Hughes K.H. Facing the global competitiveness challenge. *Issues in Science and Technology*. 2005;21(4):72–78. URL: <https://issues.org/hughes-innovation-economic-competitiveness/> (дата обращения: 10.03.2022).
30. Klein N. The shock doctrine: The rise of disaster capitalism. Toronto, ON: Alfred A. Knopf Canada; 2007. 662 p.
31. Pach C.J., Jr. Dwight D. Eisenhower: Foreign affairs. URL: <https://millercenter.org/president/eisenhower/foreign-affairs> (дата обращения: 30.04.2023).
32. Secretary of Defense Robert M. Gates' speech, September 29, 2008. National Defense University (Washington, D.C.). Armchair General L.L.C. Oct. 08, 2008. URL: <https://armchairgeneral.com/secretary-of-defense-robert-m-gates-speech-september-29-2008.htm> (дата обращения: 30.04.2023).
33. Гэлбрейт Дж.К. Экономика невинного обмана: правда нашего времени. Пер. с англ. М.: Европа; 2009. 88 с.
34. Воробьев И.Н., Киселев В.А. Стратегия непрямых действий в новом облике. *Военная мысль*. 2006;(9):2–10.
35. Al-Marashi I. The enduring legacy of Operation Desert Storm. Al Jazeera. Jan. 17, 2016. URL: <https://www.aljazeera.com/opinions/2016/1/17/the-enduring-legacy-of-operation-desert-storm> (дата обращения: 13.05.2023).
36. Sinusoid D. Shock and awe: Iraq war economics. Shortform. Sep. 24, 2021. URL: <https://www.shortform.com/blog/shock-and-awe-iraq/> (дата обращения: 27.05.2023).

37. Buncombe A. US army chief says Iraqi troops took bribes to surrender. Independent. May 24, 2003. URL: <https://www.independent.co.uk/news/world/middle-east/us-army-chief-says-iraqi-troops-took-bribes-to-surrender-105987.html> (дата обращения: 20.04.2023).
38. Новиков В.К. Информационное оружие — оружие современных и будущих войн. М.: Горячая линия — Телеком; 2023. 288 с.
39. Копылов А.В. К вопросу о критике концепции “сетевых войн” (операций) в американских СМИ. Pentagonus. 2011. URL: http://pentagonus.ru/publ/k_voprosu_o_kritike_koncepcii_quot_setecentricheskikh_vojn_operacij_v_amerikanskikh_smi/19-1-0-1758 (дата обращения: 30.04.2023).
40. Maurer H.J. The influence of thinkers and ideas on history: The case of Alfred Thayer Mahan. Foreign Policy Research Institute. Aug. 11, 2016. URL: <https://www.fpri.org/article/2016/08/influence-thinkers-ideas-history-case-alfred-thayer-mahan/> (дата обращения: 30.04.2023).
41. Gabuev A. What’s really going on between Russia and China. Foreign Affairs. Apr. 12, 2023. URL: <https://www.foreignaffairs.com/united-states/whats-really-going-between-russia-and-china> (дата обращения: 28.05.2023).
42. Hampl M. Post-globalization: The West’s strategy options. Geopolitical Intelligence Services AG. Jan. 02, 2023. URL: <https://www.gisreportsonline.com/r/west-globalization-china/> (дата обращения: 10.05.2023).
43. Friedman G. The next phase in the China-US confrontation. Geopolitical Futures. May 23, 2023. URL: <https://geopoliticalfutures.com/the-next-phase-in-the-china-us-confrontation/> (дата обращения: 27.05.2023).

REFERENCES

1. Liddell Hart B.H. Strategy: The indirect approach. London: Faber & Faber Ltd.; 1954. 420 p. (Russ. ed.: Liddell Hart B.H. Strategiya nepryamykh deistvii. Moscow: AST; 2017. 510 p.).
2. Clausewitz C. von. Vom Kriege. Pt. 1. Berlin: Ferdinand Dümmler; 1832. 286 p. (Russ. ed. Clausewitz C. O voine. Vol. 1. Moscow: Voenizdat; 1936. 187 p.).
3. Chen J. What are petrodollars? Investopedia. Jul. 19, 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/p/petrodollars.asp> (accessed on 20.04.2023).
4. Nehru J. The discovery of India. London: Meridian Books Ltd.; 1951. 552 p. (Russ. ed.: Nehru J. Otkrytie Indii. Moscow: Politizdat; 1989. 507 p.).
5. Braudel F. La dynamique du capitalisme. Paris: Éditions Arthaud; 1985. 120 p. (Russ. ed.: Braudel F. Dinamika kapitalizma. Smolensk: Poligramma; 1993. 139 p.).
6. Cullinane M.P., Goodal A. The open door era: United States foreign policy in the twentieth century. Edinburgh: Edinburgh University Press Ltd; 2017. 224 p. (Critical Insights in American Studies Series). URL: <https://discovery.ucl.ac.uk/id/eprint/1521052/1/CullinaneGoodallOpen%20Door%20Era%20-%20202316.pdf> (accessed on 30.04.2023).
7. Friedman G. The logic of American strategy and war. Geopolitical Futures. Apr. 18, 2023. URL: <https://geopoliticalfutures.com/the-logic-of-american-strategy-and-war/> (accessed on 20.04.2023).
8. Howe W.B. America’s economical dependence on foreign trade. *United States Naval Institute Proceedings*. 1926;52(284). URL: <https://www.usni.org/magazines/proceedings/1926/october/americas-economical-dependence-foreign-trade> (дата обращения: 20.04.2023).
9. Corneli A. Sun Tzu and the indirect strategy. *Rivista di Studi Politici Internazionali*. 1987;54(3):419–445.
10. Sun Tzu. The art of war. Transl. from Chin. Moscow, Leningrad: Academy of Sciences Publ.; 1950. 404 p. (In Russ.).
11. Schwartz J. When trying to surprise your opponents backfires: Exposing the weaknesses of the indirect approach. *Cornell International Affairs Review*. 2017;10(2):1–1. DOI: 10.37513/ciar.v10i2.493
12. Morrow N. Sun Tzu, The art of war (c. 500–300 B.C.). *Classics of Strategy and Diplomacy*. Nov. 24, 2015. URL: <https://classicsofstrategy.com/2015/11/24/> (accessed on 10.05.2023).
13. Nye J.S., Jr. Soft power. The means to success in world politics. New York, NY: PublicAffairs; 2004. 191 p.
14. Cebrowski A.K., Garstka J.H. Network-centric warfare: Its origin and future. *United States Naval Institute Proceedings*. 1988;124(139). URL: <https://www.usni.org/magazines/proceedings/1998/january/network-centric-warfare-its-origin-and-future> (accessed on 17.04.2023).

15. Mann S.R. Full text of "Chaos theory and strategic thought". Internet Archive. URL: https://archive.org/stream/1992Mann/1992+mann_djvu.txt (accessed on 30.05.2023).
16. Prav V. "Controlled chaos" as an instrument of geopolitical warfare and "color revolutions". Global Research. Mar. 24, 2016. URL: <https://www.globalresearch.ca/controlled-chaos-as-a-instrument-of-geopolitical-warfare-and-color-revolutions/5516279> (accessed on 10.04.2023).
17. Kurbalija J. When it comes to invisible geopolitics, emotions matter. Diplo. Sep. 24, 2012. URL: <https://www.diplomacy.edu/blog/when-it-comes-invisible-geopolitics-emotions-matter/> (accessed on 10.04.2023).
18. Greene R. The 33 strategies of war. London; New York, NY: Penguin Books; 2007. 512 p. (Russ. ed.: Greene R. 33 strategii voyny. Moscow: Ripol-Classic; 2014. 680 p.).
19. Yakovlev N.N. CIA against the USSR. Moscow: Pravda; 1983. 463 p. (In Russ.).
20. Valori E. G. Psychology and indirect strategy. Modern Diplomacy. Nov. 01, 2019. URL: <https://modern diplomacy.eu/2019/11/01/psychology-and-indirect-strategy/> (accessed on 23.05.2023).
21. Taylor P.W. Campaign planning for unconventional warfare: Thoughts on a new approach to indirect action. Small Wars Journal. Aug. 11, 2020. URL: <https://smallwarsjournal.com/jrnl/art/campaign-planning-unconventional-warfare-thoughts-new-approach-indirect-action> (дата обращения: 12.04.2023).
22. Ramakrishna K. CO23056 | The indirect strategy moment. S. Rajaratnam School of International Studies. Apr. 19, 2023. URL: <https://www.rsis.edu.sg/rsis-publication/rsis/the-indirect-strategy-moment/> (accessed on 12.04.2023).
23. Livieratos C. Pulling levers, not triggers: Beyond direct and indirect approaches to irregular warfare. Modern War Institute. Jul. 04, 2021. URL: <https://mwi.westpoint.edu/pulling-levers-not-triggers-beyond-direct-and-indirect-approaches-to-irregular-warfare/> (accessed on 10.05.2023).
24. Heuser B., O'Neill P. Episode 10: The captain who taught generals: Basil Liddell Hart. The Royal United Services Institute for Defence and Security Studies. Jan. 03, 2023. URL: <https://www.rusi.org/podcasts/talking-strategy/episode-10-captain-who-taught-generals-basil-liddell-hart> (дата обращения: 15.05.2023).
25. Chia R.C.H., Holt R. Strategy without design: The silent efficacy of indirect action. Cambridge: Cambridge University Press; 2009. 262 p.
26. Swanson D. U.S. wars and hostile actions: A list. Let's Try Democracy. URL: <https://davidswanson.org/warlist/> (accessed on 11.05.2023).
27. Smedley Butler. War is a racket. URL: <https://ratical.org/ratville/CAH/warisaracket.txt>
28. Friedman T.L. A manifesto for the fast world. The New York Times Magazine. Mar. 28, 1999. URL: <https://www.nytimes.com/1999/03/28/magazine/a-manifesto-for-the-fast-world.html> (accessed on 10.03.2022).
29. Hughes K.H. Facing the global competitiveness challenge. *Issues in Science and Technology*. 2005;21(4):72–78. URL: <https://issues.org/hughes-innovation-economic-competitiveness/> (accessed on 10.03.2022).
30. Klein N. The shock doctrine: The rise of disaster capitalism. Toronto, ON: Alfred A. Knopf Canada; 2007. 662 p.
31. Pach C.J., Jr. Dwight D. Eisenhower: Foreign affairs. URL: <https://millercenter.org/president/eisenhower/foreign-affairs> (accessed on 30.04.2023).
32. Secretary of Defense Robert M. Gates' speech, September 29, 2008. National Defense University (Washington, D.C.). Armchair General L.L.C. Oct. 08, 2008. URL: <https://armchairgeneral.com/secretary-of-defense-robert-m-gates-speech-september-29-2008.htm> (accessed on 30.04.2023).
33. Galbraith J.K. The economics of innocent fraud: Truth for our time. Boston, MA: Houghton Mifflin Co.; 2004. 62 p. (Russ. ed.: Galbraith J.K. Ekonomika nevinnoogo obmana. Pravda nashego vremeni. Moscow: Evropa; 2009. 88 p.).
34. Vorob'ev I.N., Kiselev V.A. The strategy of indirect action in a new form. *Voennaya mysl' = Military Thought*. 2006;(9):2–10. (In Russ.).
35. Al-Marashi I. The enduring legacy of Operation Desert Storm. Al Jazeera. Jan. 17, 2016. URL: <https://www.aljazeera.com/opinions/2016/1/17/the-enduring-legacy-of-operation-desert-storm> (accessed on 13.05.2023).
36. Sinusoid D. Shock and awe: Iraq war economics. Shortform. Sep. 24, 2021. URL: <https://www.shortform.com/blog/shock-and-awe-iraq/> (дата обращения: 27.05.2023).
37. Buncombe A. US army chief says Iraqi troops took bribes to surrender. Independent. May 24, 2003. URL: <https://www.independent.co.uk/news/world/middle-east/us-army-chief-says-iraqi-troops-took-bribes-to-surrender-105987.html> (accessed on 20.04.2023).

38. Novikov V.K. Information weapons are weapons of modern and future wars. Moscow: Goryachaya Liniya — Telekom; 2023. 288 p. (In Russ.).
39. Kopylov A.V. On the issue of criticism of the concept of “network-centric wars” (operations) in the US media. Pentagonus. 2011. URL: http://pentagonus.ru/publ/k_voprosu_o_kritike_koncepcii_quot_setecentricheskikh_vojn_operacij_v_amerikanskikh_smi/19-1-0-1758 (accessed on 30.04.2023). (In Russ.).
40. Maurer H.J. The influence of thinkers and ideas on history: The case of Alfred Thayer Mahan. Foreign Policy Research Institute. Aug. 11, 2016. URL: <https://www.fpri.org/article/2016/08/influence-thinkers-ideas-history-case-alfred-thayer-mahan/> (accessed on 30.04.2023).
41. Gabuev A. What’s really going on between Russia and China. Foreign Affairs. Apr. 12, 2023. URL: <https://www.foreignaffairs.com/united-states/whats-really-going-between-russia-and-china> (accessed on 28.05.2023).
42. Hampl M. Post-globalization: The West’s strategy options. Geopolitical Intelligence Services AG. Jan. 02, 2023. URL: <https://www.gisreportsonline.com/r/west-globalization-china/> (accessed on 10.05.2023).
43. Friedman G. The next phase in the China-US confrontation. Geopolitical Futures. May 23, 2023. URL: <https://geopoliticalfutures.com/the-next-phase-in-the-china-us-confrontation/> (accessed on 27.05.2023).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ/ ABOUT THE AUTHORS



Николай Васильевич Лукьянович — доктор политических наук, генеральный директор ООО «СпектроТех», Москва, Россия

Nikolay V. Lukyanovich — Dr Sci. (Politology), General Director of Spectrotech, LLC, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0009-0003-6167-6266>

lukjanovich@rambler.ru



Сергей Николаевич Сильвестров — доктор экономических наук, профессор, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия

Sergey N. Silvestrov — Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute of Economic Policy and Economic Security Problems, Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-7678-1283>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:

fm.fa@yandex.ru

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 11.06.2023; после рецензирования 10.07.2023; принята к публикации 30.07.2023.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 11.06.2023; revised on 10.07.2023 and accepted for publication on 30.07.2023.

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

DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-32-39
УДК 338.1(45)
JEL F5

Динамика и структура инвестиций в основные виды экономической деятельности в России после 2014 года

С.В. Казанцев

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия

АННОТАЦИЯ

Развернутая в марте 2014 г. и рассчитанная на многие годы многовекторная гибридная война против Российской Федерации делает необходимым укрепление могущества страны. Приданию стойкости экономическому, финансовому, научно-технологическому, военно-техническому потенциалу государства во многом содействуют инвестиции в основной капитал главных видов деятельности общества. **Цель** исследования, результаты которого представлены в данной работе, — найти ответ на следующий вопрос: направляются ли в России инвестиции в те виды экономической деятельности, которые в наибольшей мере способствуют развитию хозяйства страны, а также в отрасли, наиболее зависимые от состояния внешней торговли? **Анализ** данных сборников Росстата «Российский статистический ежегодник» за 2015–2022 гг. показал, что после 2010 г. инвестиции в основной капитал наиболее зависимых от внешней торговли видов экономической деятельности в РФ росли. Темпы роста инвестиций в основной капитал тех видов экономической деятельности, развитие которых способствует расширению других видов деятельности, опережали общероссийские до 2017 г. Причина в том, что адаптировавшись к антироссийским санкциям, основной ущерб которых, по оценке автора, был нанесен отечественной экономике в 2015–2016 гг., хозяйствующие субъекты ускорили рост инвестиций в другие виды экономической деятельности. Общая же структура инвестиций в основной капитал 47 видов экономической деятельности в 2021 г. мало отличалась от структуры 2014 г.

Ключевые слова: виды экономической деятельности; инвестиции в основной капитал; темпы роста и структура инвестиций; антироссийские санкции

Для цитирования: Казанцев С.В. Динамика и структура инвестиций в основные виды экономической деятельности в России после 2014 года. *Мир новой экономики*. 2023;17(3):32-39. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-32-39

Dynamics and Structure of Investments in the Main Types of Economic Activity in Russia After 2014

S.V. Kazantsev

Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia

ABSTRACT

The multidirectional, hybrid warfare war against the Russian Federation, launched in March 2014 and designed for many years, makes it necessary to strengthen the country's power. Investments in the fixed capital of the main activities of society largely contribute to giving stability to the economic, financial, scientific, technological, military-technical potential of the state. **The purpose** of the study, the results of which are presented in this paper, was to find an answer to the following question. Are investments directed in Russia in those economic activities that contribute most to the development of the country's economy, as well as in industries that are most dependent on the state of affairs in foreign trade? **An analysis** of the data presented in the Rosstat's collections "Russian Statistical Yearbook" for 2015–2022 showed that after 2010, investments in fixed capital of the most dependent on foreign trade economic activities in the Russian Federation grew faster than other groups of activities. The growth rates of investments in fixed capital of those types of economic activities, the development of which contributes to the expansion of other types of activities, were higher than the all-Russian ones until 2017. The reason is that economic entities, having adapted to the anti-Russian sanctions, the main damage of which, according to the author, was inflicted on the domestic economy in 2015–2016, accelerated the



growth of investments in other economic activities. The overall structure of investments in fixed capital of 47 types of economic activity in 2021 differs little from the structure of 2014.

Keywords: types of economic activity; investments in fixed capital; growth rates and structure of investments; anti-Russian sanctions

For citation: Kazantsev S.V. Dynamics and structure of investments in the main types of economic activity in Russia after 2014. *The World of the New Economy*. 2023;17(3):32-39. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-32-39

ВВЕДЕНИЕ

Работа с данными межотраслевого баланса РФ за 2019 г., представленного на сайте Федеральной службы государственной статистики РФ (Росстата)¹, позволила разделить виды экономической деятельности в России на два класса [1]. К первому отнесены те (условно назовем их «отрасли-локомотивы»), повышение темпов роста которых не требует более быстрого, чем у них, увеличения других видов экономической деятельности. В этот класс, в частности, вошли:

- производство средств автотранспортных, прицепов и полуприцепов;
- производство продукции и услуг сельского хозяйства и охоты;
- обеспечение электроэнергией, газом, паром; кондиционирование воздуха;
- добыча полезных ископаемых;
- производство химических веществ и химических продуктов;
- деятельность финансовая и страховая;
- деятельность воздушного и космического транспорта;
- разработка компьютерного программного оборудования, консультационные и аналогичные услуги в области информационных технологий;
- производство оборудования компьютерного, электронного и оптического;
- производство электрического оборудования;
- производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях;
- деятельность профессиональная, научная, техническая и прочая; ветеринарная.

Ко второму классу отнесены виды деятельности, для роста объемов выпуска продукции которых на некоторую заданную величину необходимо увеличить на большую величину объемы выпуска продукции и услуг хотя бы одного другого вида

¹ URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (дата обращения: 20.05.2022). В этом балансе 61 продукт (ОКПД 2) и 61 отрасль (ОКВЭД 2). Более поздних межотраслевых балансов Росстата нет. Есть еще межотраслевой межрегиональный баланс за 2019 г., составленный Азиатским банком развития (ADB) 2019 г.

экономической деятельности. Так, согласно расчетам, для увеличения производства продукции строительства на r процентов, необходимо больше, чем на r процентов расширить выпуск продукции 18 других видов экономической деятельности. А для роста услуг в сфере государственного управления и обеспечения военной безопасности, услуг по обязательному социальному обеспечению необходим опережающий рост продукции 27 видов экономической деятельности.

Были определены также продукты и услуги, несущие наибольший урон от запретов, ограничений и санкций со стороны недружественных по отношению в Российской Федерации государств, наложенных на экспорт российской продукции и на импорт Россией товаров и услуг².

Известно, что объемы и темпы выпуска продукции и оказания услуг зависят не только от межотраслевых связей. Важными факторами³ выступают также объемы и динамика инвестиций в основной и оборотный капитал, численность и профессиональные навыки занятых в производстве продукции и оказании услуг, качество и согласованность управления, а в рыночной экономике — еще и получаемая прибыль. Прибыль, объемы инвестиций, требования к квалификации кадров и качеству управления во многом зависят от уровня используемых технологий и масштабов производства. Последние, в свою очередь, — от применяемых технологий и величины платежеспособного спроса на создаваемые товары и оказываемые услуги.

Ниже представлены результаты исследования динамики одного из названных факторов — объемов инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в хозяйстве Российской

² Аналогичный набор таких продуктов и услуг получен в Институте переходных экономик Банка Финляндии (BOFIT) на основе данных составленного Азиатским банком развития (ADB) межотраслевого межрегионального баланса за 2019 г. [2].

³ «Фактор — причина, движущая сила какого-либо процесса или явления, определяющая его характер или отдельные черты» (Прохоров А.М., ред. Советский энциклопедический словарь. 3-е изд. М.: «Советская энциклопедия»; 1985. 1600 с.).

Федерации в 2001–2021 гг. Статистической базой исследования послужили данные Росстата, опубликованные в сборниках «Российский статистический ежегодник» за соответствующие годы. Изучались лишь те виды деятельности и продукты, которые приведены в межотраслевом балансе РФ 2019 г.

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

Не для всех из названных выше отраслей-локомотивов имеются данные в справочниках Росстата. Их нет, например, для таких видов, как «Деятельность воздушного и космического транспорта», «Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные и аналогичные услуги в области информационных технологий», «Производство компьютеров, электронных и оптических изделий» и «Деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта» и т.д. Вместо: «Деятельность в области здравоохранения» Росстат использует статью «Здравоохранение и предоставление социальных услуг».

Данные об инвестициях в производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, в производство компьютеров, электронных и оптических изделий, на профессиональную, научную, техническую, ветеринарную деятельность, на лесоводство и лесозаготовки, на деятельность в сфере телекоммуникаций и ряд других видов деятельности приводятся начиная с 2014 г.

Поэтому в 2000, 2005 гг. и с 2010 по 2013 г. рассматривались инвестиции в основной капитал 24, а в 2014–2021 гг. — 36 видов экономической деятельности, перечень которых совпадает с представленным в межотраслевом балансе Росстата за 2019 г. Набор 22 видов экономической деятельности (2000, 2005, 2010–2021 гг.) включает семь отраслей-локомотивов. Еще 3 входят в число 36 видов экономической деятельности в 2014–2021 гг.

Данные Росстата позволяют работать с инвестициями в десять видов экономической деятельности, объемы производства продуктов и услуг которых, согласно нашим расчетам [1], наиболее чувствительны к запретам и ограничениям на экспорт, и с инвестициями в 11 видов деятельности, работа которых в наибольшей мере страдает от запретов на экспорт в Российскую Федерацию.

Рассмотрим динамику инвестиций в основной капитал трех групп видов экономической деятельности: отраслей-локомотивов (группа «Локомотивы»); зависимых от внешнего рынка (группа «Зависимые») и всех других видов экономической

деятельности (группа «Другие»). В группу зависимых от внешнего рынка включим виды деятельности, наиболее чувствительные к запретам и ограничениям как на экспорт создаваемых ими, так и на импорт необходимых им продуктов и услуг, исключив из них отрасли-локомотивы, столь же подверженные влиянию внешней торговли.

Официальные данные Росстата позволяют работать с инвестициями в основной капитал четырех видов экономической деятельности из группы зависимых от внешнего рынка: производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий; производство металлургическое; производство прочих транспортных средств и оборудования; торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами.

В 2001–2013 гг. среднегодовые темпы роста инвестиций в основной капитал всех рассматриваемых групп видов экономической деятельности снижались. С введением антироссийских санкций стало меньше возможностей инвестирования (в частности, привлечения зарубежных инвесторов и использования замороженных странами — санкционерами средств российских юридических и физических лиц). И после 2013 г. в динамике (и, следовательно, структуре) инвестиций произошли изменения. В 2014–2016 гг., когда отечественная экономика в наибольшей мере ощутила влияние антироссийских санкций, темпы роста инвестиций в основной капитал отраслей-локомотивов и видов деятельности группы «Другие» продолжили падение, а в группе видов деятельности, наиболее чувствительных к запретам и ограничениям как на экспорт создаваемых ими товаров и услуг, так и импорт необходимых им продукции и услуг, повысились (рис. 1). По-видимому, в этой группе приступили к подготовке и проведению необходимых для работы в изменившихся геэкономических условиях преобразований: переход на новые рынки сбыта и приобретения товаров и услуг, перестройка технологических цепочек и логистики, изменение ассортимента продукции и т.д.

В 2017–2021 гг. отрасли-локомотивы сохранили взятые темпы роста инвестиций в основной капитал. Группа видов деятельности, зависящих одновременно от экспорта и импорта товаров и услуг («Зависимые»), немного снизила темпы роста таких инвестиций, которые при этом продолжали оставаться высокими.

Объем инвестирования в основной капитал отраслей группы «Другие» заметно сократился

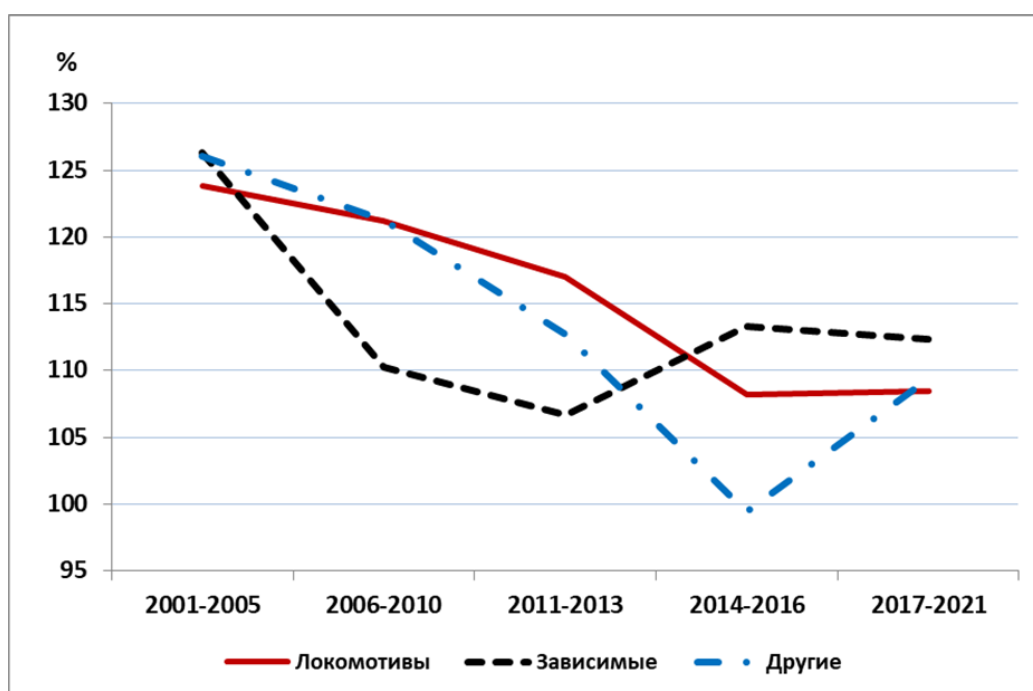


Рис. 1 / Fig. 1. Среднегодовые темпы роста инвестиций в основной капитал трех групп видов экономической деятельности в 2001–2021 гг., % / The average rates of growth of investments in fixed capital by three groups of economic activity in 2001–2021, %

Источник / Source: составлено автором на основе данных Росстата / compiled by the author according to the Rosstat's data.

* Темпы роста рассчитаны по абсолютным данным, приведенным Росстатом в текущих ценах.

в наиболее ощутимый для российской экономики период — 2014–2016 гг. В 2016 г. он был на 151 млрд руб. меньше, чем в 2013 г. (табл. 1). После адаптации к антироссийским санкциям инвесторы занялись реструктуризацией видов экономической деятельности этой группы, в том числе потому, что их продукция необходима как для развития отраслей двух других рассматриваемых групп, так и для удовлетворения потребностей внутреннего и внешнего рынков.

Различие в темпах роста инвестиций в основной капитал привело к изменению долей рассматриваемых групп видов экономической деятельности в общем объеме таких инвестиций (рис. 2).

Экономический суверенитет Российской Федерации в значительной степени базируется на ее природных ресурсах: водных, минеральных, лесных, биологических. «Россия едва ли не единственная страна в мире, которая способна полностью обеспечить себя природными ресурсами»⁴, хотя часть минеральных ресурсов в стране не добывают. Полученные от природы ресурсы надо перерабатывать,

⁴ Пленарное заседание Восточного экономического форума. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/69299>

а не просто экспортировать, создавать средства производства и предметы потребления, доставлять их потребителям⁵. Для этого необходимо иметь развитую индустрию для изготовления средств производства — современных технологических линий и оборудования, станков, аппаратов и инструментов, систем обработки данных, наблюдения и управления, программного обеспечения и многого другого — обладать передовыми технологиями и знаниями. Еще нужны развития инфраструктура, передовая наука, информация, средства связи, устойчивая финансовая система и, конечно, отлаженная, профессиональная, действенная система управления.

Для всего этого необходимы ресурсы развития [4], в том числе инвестиции. В рассматриваемый период в России в общем объеме инвестиций в основной

⁵ Генеральный директор — председатель правления акционерного общества «Росгеология» С.Н. Горьков справедливо отметил, что «нам сейчас нужно создать не только первый передел (добыча), но и второй (переработка), третий (выпуск продукции), четвертый (готовый для продажи потребителю товар) переделы потребления. Нужно создавать свои производственные цепочки, потому что санкции разрушили многие связи с глобальным рынком» [3, с. 5].

Таблица 1 / Table 1

Разница объемов инвестиций в основной капитал $\Delta I(t)$ трех групп видов экономической деятельности в конце ($I(t)$) и начале ($I(t - 1)$) периода, млрд руб. в текущих ценах / The difference in the volumes of investments in fixed assets $\Delta I(t)$ of the three groups of economic activities at the end ($I(t)$) and at the beginning ($I(t - 1)$) of the period, Bln roubles at actual prices

Группа видов деятельности	Начало и конец периода				
	2000–2005	2005–2010	2010–2013	2013–2016	2016–2021
Локомотивы	684,8	1687,6	1646,2	1169,4	2767,5
Зависимые	213,8	195,1	108,8	280,3	709,6
Другие	1547,3	3658,3	2543,1	-151,0	4719,4

Примечание / Note: $\Delta I(t) = I(t) - I(t - 1)$, где $I(t)$ – объем инвестиций в основной капитал в году t / $\Delta I(t) = I(t) - I(t - 1)$, where $I(t)$ is the volume of investment in fixed capital in year t .

Источник / Source: составлено автором на основе данных Росстата / compiled by the author according to the Rosstat's data.

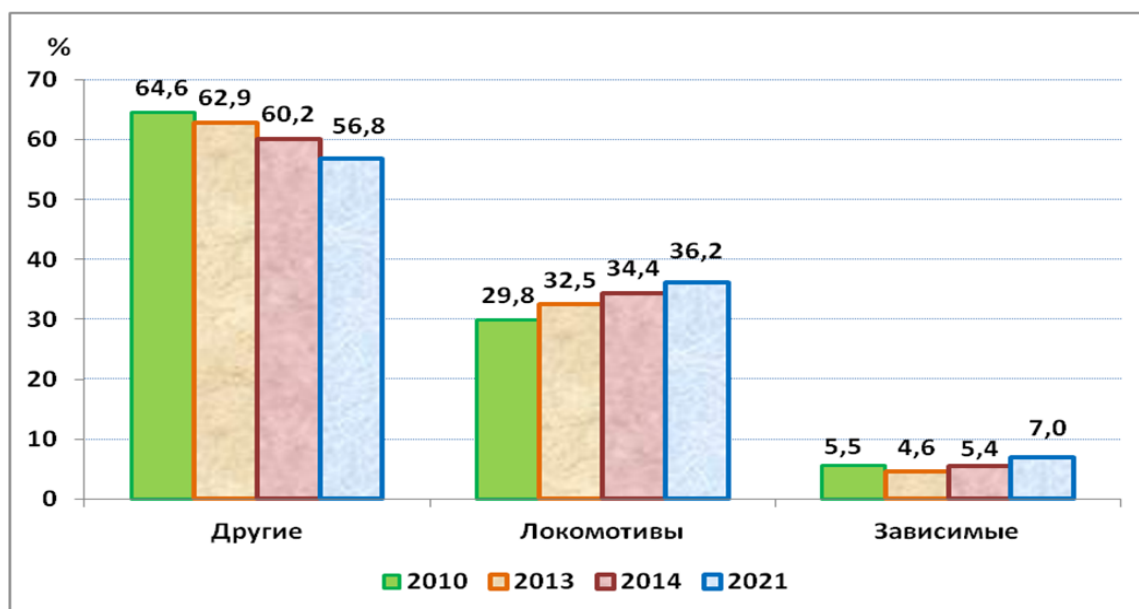


Рис. 2 / Fig. 2. Доли трех групп видов экономической деятельности в общем объеме инвестиции в основной капитал в 2000–2021 гг., % / The shares of three groups of economic activity in the total volume of investments in fixed assets in 2000–2021, %

Источник / Source: составлено автором на основе данных Росстата / compiled by the author according to the Rosstat's data.

капитал выросли доли инвестиций в деятельность в области информации и связи, финансовую и страховую, профессиональную, научную и техническую деятельность, в образование и здравоохранение (табл. 2). Доли инвестиций в добычу полезных ископаемых и в обрабатывающие производства в России в 2021 г. остались на уровне 2014 г.

Такие изменения, включая увеличение доли инвестиций в основной капитал отраслей-локомотивов и видов экономической деятельности группы «Зависимые» не оказало существенного влияния на

структуру инвестиций. Значения линейного коэффициента структурных сдвигов (рис. 3) указывают на незначительные изменения структуры инвестиций в основной капитал 47 видов экономической деятельности, данные о которых публикует Росстат⁶.

Исходя из этого, можно заключить, что инвестиционного задела для изменения сырьевой направ-

⁶ Структурные сдвиги считаются малыми, если величина линейного коэффициента структурных сдвигов меньше 2%. В нашем случае этот коэффициент меньше 0,6%.



Таблица 2 / Table 2

**Доли инвестиций в основной капитал некоторых видов экономической деятельности
в РФ, 2014–2021 гг., % / The shares of investments in fixed assets of some types
of economic activity in the Russian Federation, 2014–2021, percent**

Вид экономической деятельности / Год	2014	2016	2021
Добыча полезных ископаемых	15,4	18,4	15,2
Обрабатывающие производства	15,0	14,3	14,9
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	7,9	5,9	4,9
Транспортировка и хранение	18,9	16,4	16,4
Деятельность в области информации и связи	2,5	3,1	4,3
Деятельность финансовая и страховая	1,1	1,4	3,3
Деятельность профессиональная, научная и техническая	2,3	3,2	4,8
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	1,7	1,8	1,7
Образование	1,7	1,4	2,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1,4	1,3	2,6

Примечание / Note: в рассматриваемый период для российской экономики 2015–2016 гг. оказались наиболее трудными после начала введения антиросийских санкций (март 2014 г.) / during the period under review for the Russian economy 2015–2016. turned out to be the most difficult after the start of the introduction of anti-Russian sanctions (March 2014).

Источник / Source: составлено автором на основе данных Росстата / compiled by the author according to the Rosstat's data.

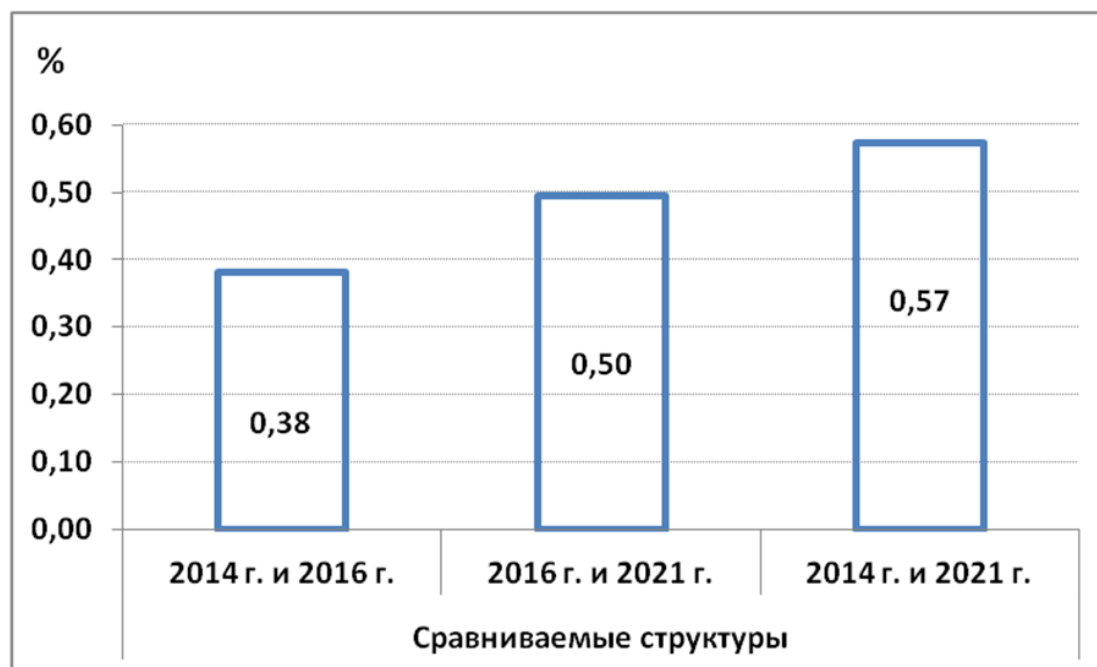


Рис. 3 / Fig. 3. Значение линейного коэффициента структурных сдвигов в структуре инвестиций в основной капитал 47 видов экономической деятельности РФ в 2014–2021 гг., % / The value of the linear coefficient of structural shifts in the structure of investments in fixed capital of 47 types of economic activity of the Russian Federation in 2014–2021, percent

Источник / Source: составлено автором на основе данных Росстата / compiled by the author according to the Rosstat's data.

ленности российской экономики к 2022 г. не создано. Не выполнена одна из основных функций инвестиций, «связанная с созданием основ для постепенной переориентации экономики на новое качество роста» [5, с. 47]. Конечно, во враждебной геоэкономической и геополитической среде переходное состояние способно вызвать неустойчивость, усилить даже слабые негативные внешние и внутренние воздействия. Но сохранение прежнего состояния, неизменность в новой среде обитания может привести к деградации и разрушению существующего.

ВЫВОДЫ

В рассматриваемый период объемы, динамика и отраслевая структура инвестиций менялись в зависимости возможностей инвесторов, конъюнктуры мирового и внутреннего рынков, фазы делового цикла, рентабельности инвестиций и других факторов. В 2001–2013 гг. объемы инвестиций в основной капитал всех трех рассматриваемых групп видов экономической деятельности в Российской Федерации увеличивались, но под воздействием внешних и внутренних факторов темпы их роста снижались. В 2014–2016 гг. инвестиции в основной капитал отраслей групп «Локомотивы» и «Зависимые» продолжили увеличиваться, но в группе отраслей-локомотивов они росли меньшими темпами, а в группе видов экономической деятельности, наиболее сильно зависимых от состояния экспорта отечественной продукции и импорта товаров и услуг в Российскую Федерацию, — темпы повысились. Отчасти это стало следствием их невысоких среднегодовых темпов роста в 2011–2013 гг. (рис. 1). Объемы инвестиций в основной капитал видов экономической деятельности группы «Другие» в 2014–2016 гг. сократились. Сказались, по-видимому, высокая неопределенность будущего; ожидания инвесторов ухудшения конъюнктуры внешнеэкономических связей; действия недружественных по отношению к РФ государств по замораживанию российских активов, запрету на проведение платежей части российских банков, отказу

от страхования товаров и услуг; снижение роли денежных доходов населения как фактора экономического роста⁷.

В 2015–2016 гг. произошла первичная адаптация российской экономики к негативным для нее изменениям условий хозяйствования, и в 2017–2021 гг. среднегодовые объемы инвестиций в основной капитал всех трех рассматриваемых групп экономической деятельности увеличились. Замедления и ускорения темпов роста инвестиций в основной капитал исследуемых видов деятельности не привели к заметному изменению их структуры по видам экономической деятельности. Это дает основание полагать, что в части инвестиций к 2022 г. в стране не был создан задел для развития экономики с опорой преимущественно на собственные силы.

Успешное развитие возможно, когда есть в наличии все необходимые для этого компоненты и отлажено их взаимодействие. Инвестиции — важный, но не единственный фактор экономического развития. Кроме них необходимы квалифицированная рабочая сила, современные технологии и информационное обеспечение, рынки сбыта, платежеспособный спрос, грамотное управление, действенная мотивация, надежная финансовая система, развитая наука и рентабельное производство.

Важен еще один, не рассмотренный в данной работе аспект — объект, в который вкладываются инвестиции. Они могут идти на возмещение изношенных и выбывающих фондов такими же или новыми, на расширение действующих фондов, на воспроизводство существующих средств производства или на создание принципиально новых, на тиражирование уже применяемых или на изобретение новых технологий и т.д. Последствия для экономики и время, когда они проявятся, у вкладываемых в разные объекты инвестиций могут кардинально отличаться.

⁷ «Можно утверждать, что денежные доходы населения перестали в этот период быть важным фактором экономического роста» [6, с. 107].

БЛАГОДАРНОСТИ

Статья подготовлена по плану НИР ИЭОПП СО РАН на 2023–2025 гг., проект «Методы и модели обоснования стратегии развития экономики России в условиях меняющейся макроэкономической реальности».

ACKNOWLEDGEMENTS

The paper was prepared based on the results of research carried out at the expense of budgetary funds according to the IEIE research plan for 2023–2025, Project 5.6.6.4. (0260–2021–0008).



СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Казанцев С.В. Реакция на антироссийские санкции: последствия сокращения объема внешней торговли и рост объемов производства в Российской Федерации. *Мир новой экономики*. 2022;16(4):34–44. DOI: 10.26794/2220–6469–2022–16–4–34–44
2. Simola H. Trade sanctions and Russian production. BOFIT Policy Brief. 2022;(4). URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/256796/1/1801300054.pdf>
3. Тихонов С. Свои недра. Российская газета. Федеральный выпуск. 2023;(70):1,5. URL: https://cdnstatic.rg.ru/uploads/attachments/2023/04/02/rg010304_b2b.pdf
4. Селиванов А. Развитие объектов. Наука управления будущим. М.: ЕВ Алгоритм; 2016. 848 с.
5. Абалкин Л. Стратегия: выбор курса. М.: Институт экономики РАН; 2002. 210 с.
6. Иванов Е.А. Нужен поиск новой модели государственного управления экономикой (а нельзя ли для этого что-нибудь взять из советского планирования? М.: Анкил; 2018. 240 с.

REFERENCES

1. Kazantsev S.V. Anti-Russian sanctions impact: Aftermath of a reduction in foreign trade and production growth in the Russian Federation. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2022;16(4):34–44. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220–6469–2022–16–4–34–44
2. Simola H. Trade sanctions and Russian production. BOFIT Policy Brief. 2022;(4). URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/256796/1/1801300054.pdf>
3. Tikhonov S. Our own mineral resources. *Rossiiskaya gazeta*. Federal issue. 2023;(70):1,5. URL: https://cdnstatic.rg.ru/uploads/attachments/2023/04/02/rg010304_b2b.pdf (In Russ.).
4. Selivanov A. Development of objects. The science of managing the future. Moscow: EV Algorithm; 2016. 848 p. (In Russ.).
5. Abalkin L. Strategy: Course selection. Moscow: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences; 2002. 210 p. (In Russ.).
6. Ivanov E. A. We need to look for a new model of state management of the economy (couldn't we take something from Soviet planning for this?). Moscow: Ankil; 2018. 240 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Сергей Владимирович Казанцев — доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия

Sergey V. Kazantsev — Dr. Sci. (Econ.), Chief Researcher of the Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia
[http:// orcid.org:/0000-0003-4777-8840](http://orcid.org/0000-0003-4777-8840)
kzn-sv@yandex.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.
Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 15.03.2023; после рецензирования 10.04.2023; принята к публикации 30.04.2023.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was received on 15.03.2023; revised on 10.04.2023 and accepted for publication on 30.04.2023.
The author read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-40-54
УДК 327(045)
JEL H82, J54

Возможности и ограничения «модели народного капитализма»

Е. В. Балацкий^а, Н. А. Екимова^б

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

^а Центральный экономико-математический институт РАН, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены возможности и ограничения так называемой «модели народного капитализма» (МНК). Для этого систематизируется историческая практика внедрения МНК в разных странах и имеющиеся эмпирические оценки результативности подобных инициатив. Кроме того, авторами предпринят теоретический анализ особенностей МНК, для чего смоделированы интересы компании и ее работников. Анализ построенной модели позволил определить условия эффективности модели народного капитализма, на основе которых сформулированы предложения по внедрению новой инициативы для российских предприятий стратегического назначения в целях обеспечения технологического суверенитета России.

Ключевые слова: народный капитализм; технологический суверенитет; геополитика; собственность

Для цитирования: Балацкий Е. В., Екимова Н. А. Возможности и ограничения «модели народного капитализма». *Мир новой экономики*. 2023;17(3):40-54. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-40-54

ORIGINAL PAPER

Opportunities and Limitations of the “People’s Capitalism Model”

E. V. Balatsky^а, N. A. Ekimova^б

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

^а Central Economic and Mathematical Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

ABSTRACT

The article considers the opportunities and limitations of the so-called “People’s capitalism model” (PCM). For this purpose, the authors systematize the historical practice of implementation of PCM in different countries and available empirical assessments of the effectiveness of such initiatives. In addition, the authors undertake a theoretical analysis of PCM features, for which the interests of the company and its employees are modeled. The analysis of the model allowed us to determine the conditions of effectiveness of the people’s capitalism model, based on which we formulate proposals for the introduction of a new initiative for Russian strategic enterprises in order to ensure Russia’s technological sovereignty.

Keywords: people’s capitalism; technological sovereignty; geopolitics; ownership

For citation: Balatsky E. V., Ekimova N. A. Opportunities and limitations of the “People’s capitalism model”. *The World of New Economy*. 2023;17(3):40-54. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-40-54

ВВЕДЕНИЕ

С 2022 г., в связи с обострением геополитической ситуации, Россия столкнулась с проблемой отсутствия технологического суверенитета. После крушения СССР в стране оказались утеряны или почти утеряны многие наукоемкие отра-

сли экономики — гражданское самолетостроение, микроэлектроника, фармацевтика и пр. Восстановление утраченного технологического суверенитета предполагает активную реиндустриализацию, в том числе в форме строительства в стране множества крупных техноёмких

© Балацкий Е. В., Екимова Н. А., 2023

предприятий, на что нужны гигантские объемы инвестиций. Однако до сих пор в памяти россиян живы времена, когда уникальные заводы и фабрики страны закрывались без видимых на то причин или продавались за бесценок иностранным собственникам с последующим закрытием. В связи с этим проблема дефицита инвестиций в России усугубляется необходимостью пристального контроля над новыми производственными объектами и построения системы мотивации, направленной на обеспечение эффективной работы предприятий государственного значения. Цепочка «кредиты — строительство — акционирование — возврат кредита» должна быть организована таким образом, чтобы кредиты регулярно как выдавались, так и возвращались. Последнее возможно за счет акционирования построенного и начавшего функционирование предприятия с сохранением стратегического контроля за его работой.

Указанные проблемы порождают поиски и эксперименты по их решению. Одно из таких решений видится во введении «модели народного капитализма» (МНК), которая предполагает наделение собственностью в виде пакета акций работников стратегически значимых предприятий. Разумеется, эта мера не решит все проблемы, связанные с восстановлением технологического суверенитета, но будет способствовать этому. Практика внедрения МНК имеет долгую историю и неоднозначные результаты. В связи с этим возобновление этой инициативы требует полного понимания тех возможностей и ограничений, которые в ней заложены. Именно эту цель и преследует данная статья.

ПОНЯТИЕ МОДЕЛИ НАРОДНОГО КАПИТАЛИЗМА: СУЩНОСТЬ И РАЗНОВИДНОСТИ

Понятие МНК имеет давнюю историю. Правление президента США Д. Эйзенхауэра ознаменовалось обострением противоречий капитализма, связанных с противостоянием труда и капитала, социалистических идей и философии предпринимательства. Это требовало формирования в обществе моралистической идеи, способной вдохновить общество и нейтрализовать в нем социалистические настроения. Такой идеей стал «народный капитализм», родоначальниками которого принято считать американских экономистов М. Надлера и А. Берли. Позднее идеи МНК

были развиты в работах Дж. М. Кларка, Л. Эрхарда, М. Сальвадори, Д. Лилиенталя, Дж. Гэлбрейта и др.

Несмотря на то что идеологическая основа МНК зародилась еще в 1920-е гг. XX в. в США и была связана с «демократизацией капитала» и появлением акционерных обществ, сам термин «народный капитализм» появился только в середине 1950-х гг. В 1956 г. в США была организована передвижная выставка, демонстрирующая достижения американского капитализма, для которой была выпущена брошюра «Динамическая экономика — капитализм всего народа». В брошюре провозглашалось преобразование американской системы капитализма в «народный капитализм», в результате чего 60% американцев стали собственниками жилья, 10 млн — владельцами акций, 115 — застраховали свою жизнь [1]. После ее выхода газета *New York Times* написала, что «если оно [название «народный»] не пришло нам в голову раньше, то это было большим минусом во всемирной борьбе за умы людей» [2, с. 3]. С этого момента термин «народный капитализм» прочно обосновался как в политическом и научном лексиконе, так и в общественном сознании населения.

Изначально он представлял собой, скорее всего, рекламный слоган, высвечивающий участие широких масс в бизнес-процессе, который должен стать социально ориентированным и привести к постоянному повышению уровня жизни населения как за счет технического прогресса, так и благодаря глубинному стремлению к справедливости, заложенному в американской культуре и религии [1]. Доктрина МНК складывалась из трех составляющих: «диффузии собственности», выраженной в размещении акций среди широких масс населения; «революции управляющих», направленной на повышение роли наемных менеджеров в управлении компанией; «революции в доходах», ориентированной на сокращение неравенства в обществе. Немного позже МНК получила широкое распространение в Западной Германии и Австрии, где выразилась в проведении политики «производственного участия» (распространении акций предприятий среди работников), «диффузии собственности» (эмиссии «народных» акций), антикартельного законодательства, защищавшего мелкий и средний бизнес [3]. В Великобритании, в период правления М. Тэтчер, МНК приняла форму программы приватизации и формирования класса собственников [4].

Современное развитие МНК получила в России, где в научной среде был указан целый ряд признаков данной социально-экономической модели развития общества: владение генеральным субъектом собственности не более 25% акций, (тогда как остальные распределены между сотрудниками предприятия с их обязательной передачей в фонд предприятия при увольнении); распределение прибыли от доходов сырьевого сектора экономики и естественных монополий в пропорции 20% — акционерам, 80% — государству в виде прямых и косвенных налогов; разрешение продажи иностранным инвесторам не более 20% акций предприятий сырьевого сектора; освобождение от налогового бремени предприятий производственного сектора с численностью менее 30 чел. и др. [5]. Совершенно очевидно, что перечисленные требования являются избыточными для МНК, в связи с чем на законодательном уровне «народное предприятие» было определено как акционерное общество, в котором работникам принадлежит менее 49% уставного капитала¹.

Стоит отметить, что наряду с МНК существуют смежные концепции. Например, теория «американской экономической республики» А. Берли, система участия в прибылях М. Вейцмана и др. В последнее время определенное распространение получила нетрадиционная трактовка «экономики участия» (*sharing economy*), основанная на принципе доступа к ресурсам, а не обладания ими [6, 7]. Такое понимание принципиально отклоняется от исходной «классической» МНК, в связи с чем в данной работе использоваться не будет.

ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ МОДЕЛИ НАРОДНОГО КАПИТАЛИЗМА

МНК внедрялась в разных странах, в разные периоды времени и с разной степенью успешности. Не стремясь дать исчерпывающую историческую картину подобной практики, рассмотрим наиболее типичные и хрестоматийные примеры из имеющегося арсенала. Цель этих примеров — уяснить сущность модели МНК и возможности ее проецирования в хозяйственную практику.

США. Первые попытки внедрения МНК в рамках эксперимента по «демократизации капитала» были сделаны в 1920-х гг. в США, когда ши-

рокое распространение получили акционерные общества, чей уставный капитал формировался при участии трудящихся. Это позволяло не просто превращать работников в совладельцев предприятий, а формировать в их сознании идеологию собственников. В 1929 г. в США уже насчитывалось 456 тыс. акционерных обществ, большая часть которых относилась к обрабатывающей и добывающей промышленности [2]. Такое широкое распространение демократической формы участия в собственности компаний было связано с тем, что указанные сферы требовали достаточно больших вложений, а продажа акций позволяла безболезненно привлечь нужные для инвестирования суммы. Великая депрессия положила конец данному начинанию, однако после Второй мировой войны США вернулись к теории «народного капитализма» и попытались ее модернизировать.

Новая волна формирования класса собственников привела к тому, что численность акционеров в США увеличилась с 6 млн чел. в 1927 г. почти до 30 млн чел. в 1965 г., а их доля среди занятых в корпорациях за аналогичный период возросла с 12,5 до 27,8%. Однако большая часть акций (65%) оказалась сосредоточена в руках 1,4 млн акционеров, среди которых 200 тыс. чел. владели половиной их общей величины (32%). При этом только 2,5% семей с годовым доходом до 3 тыс. долл. имели акции, тогда как доля акционеров среди семей с годовым доходом свыше 25 тыс. долл. составляла 45,3%. Годовые дивиденды первых редко превышали 3 долл., в связи с чем наблюдалось полное отсутствие какой-либо заинтересованности со стороны мелких акционеров в деятельности компании, что только усиливало власть собственников, концентрировавших основной пакет акций [2]. Эти факты позволили Дж. Гэлбрейту охарактеризовать идею «народного капитализма» и годовое общее собрание акционеров как «наиболее тщательно разработанную форму внушения иллюзий народу» [8, с. 94].

Таким образом, первые эксперименты с МНК в США в целом не дали заметных положительных результатов.

Австрия и Германия. По-видимому, странами «второй волны», где МНК получила широкое распространение, стали послевоенная Австрия и Западная Германия. Там после Второй мировой войны удельный вес государственной собственности был весьма внушительным из-за масштабной национализации экономики. В этих условиях идея

¹ Федеральный закон от 19.07.1998 № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)».



народного капитализма была использована крупными финансистами в качестве идеологической ширмы, способной завуалировать планируемую распродажу государственных предприятий. Например, австрийская пропаганда старательно внушала обществу, что существует только два пути дальнейшего развития: либо через «децентрализацию собственности» (т.е. МНК), когда ранее немощные классы становятся собственниками и тем самым поднимаются до среднего сословия, как это происходило в Канаде и США, либо посредством социального государства, концентрирующего в своих руках всю собственность, когда население совместно владеет этими государственными предприятиями, как это имело место в СССР и странах социалистического блока [9]. Немецкие идеологи развили этот тезис обосновав, что капитализм в состоянии сам преодолеть все присущие ему классовые противоречия за счет формирования «коллективной капиталистической собственности». Это, по замыслам немецких политтехнологов, должно позволить вывести на первое место в деятельности предприятий интересы работников и общества в целом, оперативно решать социальные проблемы, сокращать разрыв между разными слоями населения и тем самым способствовать трансформации капитализма в общество социальной справедливости и всеобщего равенства [2].

Для достижения задачи построения МНК в Западной Германии в 1950–1960 гг. XX в. было запущено около 40 проектов по формированию собственности у лиц наемного труда, которые предусматривали не только прямую продажу акций предприятий по сниженным ценам, но и установление различного рода налоговых и социальных льгот за их приобретение. Например, принятый в 1959 г. закон «О поощрении сбережений» вводил 20%-ную премию на сберегательный вклад при его замораживании в течение пяти лет или использовании для приобретения акций, облигаций и других ценных бумаг. Закон 1961 г. «О содействии образованию имущества у лиц наемного труда» устанавливал налоговые льготы и льготы по взносам на социальное страхование предпринимателям и работникам в случае, если первые выделяли средства на образование имущества у их сотрудников (не более 312 марок в год на человека), а вторые, в свою очередь, использовали эти средства на приобретение собственности, продавать которую было запрещено в течение пяти лет [2].

В целях развития указанных инициатив и в силу слабого отклика на них со стороны немецкого населения в 1967 г. был принят декрет «Об обязательной заинтересованности трудящихся крупных предприятий в результатах производственной деятельности», согласно которому на предприятиях с численностью работников более 100 чел. должен был создаваться специальный фонд из прибыли компании. Ежемесячно из этого фонда каждому работнику выделялась сумма, которая не выдавалась на руки, а помещалась в ценные бумаги (акции, облигации), превращая таким образом работника в собственника — даже вопреки его желанию. Однако распоряжаться этими ценными бумагами можно было только через 5–8 лет, получая в остальное время проценты по ним. В 1969 г. правительство Западной Германии дополнило эту МНК новой программой по выпуску «народных облигаций», которые стали очередным средством привлечения денежных средств населения и накопления государственного долга в период спада экономики страны [2].

Великобритания. В Великобритании идею МНК запустила М. Тэтчер. Это была амбициозная программа приватизации, которая предусматривала переход государственной собственности в частные руки и формирование большого класса собственников, численность которых за время правления Тэтчер с 1979 по 1990 г. увеличилось с 2 до 11 млн чел. соответственно. Значительная часть акций приобреталась наемными работниками приватизируемых предприятий, которые имели определенные льготы при их покупке. Например, при покупке акций компании *British Gas* акционерами стали 130 тыс. сотрудников, каждый из которых имел право на приобретение 52 бесплатных акций и 1481 акцию со скидкой в 10% от начальной цены. В итоге размер класса собственников за время правления Тэтчер увеличился с 7 до 20% от общей численности взрослого населения [4].

Помимо социально-политического эффекта, преследовавшего целью перестройку политического сознания общества, МНК решала и сугубо экономические задачи, связанные с сокращением бюджетных расходов, оживлением конкуренции, повышением эффективности производства и привлечением инвестиций в экономику. Считается, что воплощение в жизнь идеи МНК позволило М. Тэтчер, получившей власть в нижней точке экономического цикла, поддержать в стране эко-

номический рост и существенно повысить ее конкурентоспособность на мировом рынке.

Россия. В России, помимо новых инициатив, уже имеется опыт работы с МНК. Первый эксперимент по внедрению МНК у большей части населения страны ассоциируется с негативной практикой внедрения ваучерной приватизации. Так, Указ президента РФ от 14.08.1992 № 914 «О введении в действие системы приватизационных чеков в Российской Федерации» предусматривал переход от социализма к капитализму путем перевода государственной собственности в частную с помощью ваучеров, которые каждый россиянин мог получить бесплатно на сумму в 10 тыс. руб., а затем приобрести на них акции предприятий. По итогам проведения приватизации, только 13% населения приобрели акции, остальные продали свои ваучеры, способствуя тем самым формированию в России класса олигархов.

Свое продолжение идея МНК в России получила со вступлением в силу Федерального закона от 19.07.1998 № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)», направленного на нормативное урегулирование практики создания и функционирования предприятий, в которых работники владеют не менее 49% уставного капитала. Однако данная форма акционерных обществ не получила широкого распространения в России: к 2017 г. в стране насчитывалось не более полсотни таких предприятий [10].

С 2022 г. наметился рестарт практики внедрения МНК в России. Так, осенью 2022 г. президент и председатель правления ПАО «ГМК Норильский никель» Владимир Потанин заявил о запуске в своей компании программы «народного капитализма». Ее суть заключается в том, чтобы в течение 10 лет довести пакет акций, находящийся в собственности у работников компании, до 25%. Это, по предварительным оценкам, затронет практически 80 тыс. сотрудников компании [11]. На текущий момент, по оценкам Потанина, у работников находятся порядка 10% акций. Реализация данной программы предусматривает как наделение акциями сотрудников компании, так и их продажу на фондовом рынке в более отдаленной перспективе [12].

Программа «Норникеля» преследует несколько целей.

Во-первых, предполагается, что передача акций работникам компании расширит круг совладель-

цев, причастных к ее бизнес-успехам. Несмотря на то что новые акционеры не смогут играть решающую роль в управлении, они окажутся заинтересованными в результатах собственного труда и компании в целом, поскольку от этих результатов будет зависеть их личное благосостояние. Во-вторых, МНК позволит компании привлечь дополнительное финансирование как за счет продажи акций, так и вследствие повышения их рыночной стоимости из-за сокращения их количества в свободном обращении (на бирже). В-третьих, по словам самого Потанина, реализация программы «народного капитализма» восстановит «некую историческую справедливость», когда после приватизации компании в 1994 г. ее работники, владевшие примерно 25% акций, «не смогли в полной мере воспользоваться преимуществами такого рода вложений и продали свои акции» [13]. В-четвертых, привлечение в качестве соинвесторов работников компании повышает их ответственность за развитие территории, на которой проживают они и их семьи: поскольку социальные проекты, реализуемые «Норникелем», ориентированы на благоустройство этой территории, повышение ее комфортности и экологичности, строительство жилья и социально-культурных объектов [14].

Механизм реализации программы «народного капитализма» подразумевает возможность приобретения сотрудниками, проработавшими в компании не менее одного года, цифровых финансовых активов (ЦФА). Эти активы приравниваются по стоимости к цене акций «Норникеля» и в последующем дают право на получение дивидендов, выплачиваемых компанией. Такой подход позволяет фрагментировать покупку акций, разбивая ее на части, и делать инвестиции людям, не располагающим большими накоплениями. Для ЦФА, распределяемых через блокчейн-платформу «Атомайз», предусмотрен период в один год, в течение которого приобретенные активы нельзя будет продать; их погашение по рыночной стоимости планируется через пять лет. Для реализации данного механизма в 2022 г. компанией «Цифровые активы», эмитентом ЦФА, было приобретено 0,27% акций «ГМК Норильский никель» (≈400 тыс. шт.) на сумму 6,27 млрд руб., а в мае 2023 г. первые участники программы «народный капитализм» подали заявки на получение этих активов².

² «Цифровые активы» выпустили первые токены для участников корпоративной программы «Норникеля». URL: <https://www.>



ЗНАЧЕНИЕ МОДЕЛИ НАРОДНОГО КАПИТАЛИЗМА: ЭМПИРИЧЕСКИЕ ОЦЕНКИ

Выше были рассмотрены некоторые инициативы по формированию МНК и показан их масштаб. Однако для объективной оценки этих начинаний необходимо иметь представления об их экономической и социальной эффективности. К сожалению, на этот вопрос однозначный ответ дать невозможно из-за отсутствия исчерпывающих статистических данных и сложности оценки этого непростого явления. В связи с этим рассмотрим некоторые эмпирические данные, позволяющие хотя бы примерно очертить реальную результативность МНК.

США и другие страны. После неудачных первых попыток внедрения в США МНК в конце XX в. в этом направлении были предприняты новые инициативы. Среди них наиболее популярной стала программа по наделению сотрудников корпоративной собственностью *Employee Stock Ownership Plan* (ESOP) («долевой капитализм»), которая получила широкое распространение в США, Франции, Великобритании, Китае и других странах. В соответствии с ESOP сотрудники предприятий получают право покупать их акции ниже рыночной стоимости, что позволяет им к моменту выхода на пенсию собирать некий портфель акций и получать дополнительную прибавку к пенсии. Именно поэтому ESOP часто ассоциируется с программой пенсионного накопления.

Исследование эффективности владения работниками собственностью компаний в США в период 1988–1999 гг. показало, что после внедрения программы ESOP наблюдались более высокие ежегодные темпы роста продаж (на 2,4%) и занятости (на 2,3%) [15]. В 2010 г. обнаружилось не только увеличение продаж и занятости компаний, но их большая выживаемость в течение длительного периода времени и повышение производительности труда. При этом расчеты показали, что суммарное увеличение влияния сотрудников на разработку новых продуктов, организацию работы и маркетинг на один балл давало прирост продаж компании на 19 тыс. долл. [16]. Несмотря на то что очередной анализ, проведенный в 2012 г., не выявил наличия ярко выраженной связи между «долевым капитализмом» и финансовыми

показателями компаний, он показал существенное снижение текучести кадров, высокую степень вовлеченности сотрудников в производственный процесс и их восприятие своей компании как «отличного места для работы» [17]. Во многом это связано с более высоким уровнем благосостояния работников, являющихся акционерами, и их пенсионного обеспечения при прекращении трудовой деятельности. Согласно исследованию в компаниях с ESOP средний доход у сотрудников-акционеров на 30% превышал доход тех, кто не владел собственностью компании, а средняя стоимость пенсионных пособий в компаниях с ESOP в несколько раз превосходила аналогичный показатель в компаниях без ESOP³.

В то же самое время другие изыскания показали, что по целому ряду финансовых индикаторов компании с программой ESOP ежегодно превосходят те, где работники не являются акционерами. Так, анализ шестилетнего периода в 382 компаниях с программой ESOP (два года — до внедрения ESOP, четыре года — после) показал увеличение рентабельности активов в среднем на 2,7% по сравнению с их прогнозами до внедрения программы. При этом данный показатель в этих компаниях превосходил среднеотраслевое значение приблизительно на 7%, а в 303 компаниях — на 14%; рост стоимости акций в среднем по всем компаниям составил 1,6%. Помимо этого, в отчетах отмечался рост рентабельности собственного капитала компаний с ESOP на 5,5%, рентабельности чистой прибыли — на 10,3%, операционного денежного потока на одного сотрудника — на 5,7%, а также уменьшение корпоративного долга в среднем на 2,9%⁴.

Сделанные в рассмотренных исследованиях выводы находят свое подтверждение и на практике. Так, 10-летний опыт внедрения программы поощрения сотрудников в компании — производителе насосов *Ingersoll Rand* позволил констатировать существенное сокращение текучести кадров (с 20 до 3%), повышение их вовлеченности в процесс производства (с 20 до 90%) и увеличение их доходов (до 80%)⁵. Мотивационные программы

³ Research on Employee Ownership, Corporate Performance, and Employee Compensation. URL: <https://www.nceo.org/articles/research-employee-ownership-corporate-performance> (дата обращения: 29.07.2023).

⁴ Там же.

⁵ Ingersoll Rand Provides Equity Grant to All Employees. URL: <https://www.industryweek.com/talent/article/21142915/ingersoll-rand-provides-equity-grant-to-all-employees> (дата обращения: 29.07.2023).

nornickel.ru/news-and-media/press-releases-and-news/tsifrovyeyektivnyy-vypustili-pervye-tokeny-dlya-uchastnikov-korporativnoy-programmy-nornikelya/ (дата обращения: 29.07.2023).

легли в основу создания в 2022 г. некоммерческой организации *Ownership Works*, целью которой является оказание помощи компаниям по запуску мотивационных программ. На сегодняшний день проект насчитывает уже около 60 партнеров, среди которых крупные корпорации, инвестиционные компании и различные фонды, такие как *Harley-Davidson*, *Silver Lake*, *TPG* и др. [18, 19].

Таким образом, со временем инициативы по внедрению МНК не только в США, но и в других странах становятся все более продуктивными и обнадеживающими.

Австрия и Германия. Результаты МНК в послевоенных Австрии и Западной Германии крайне неоднозначны. Например, в результате осуществляемых правительством Германии и ее предпринимателями действий число совладельцев многих западногерманских предприятий среди работников достигло 40–60% от их общего числа, однако доля общей стоимости их акций была крайне незначительна. Этот внешний социальный эффект нивелировался крайне сомнительным экономическим эффектом от владения собственностью массами: за 20 лет непрерывной капитализации 312 «акционерных» марок, выделенных в соответствии с законом «О содействии образованию имущества у лиц наемного труда», позволили увеличить собственность работника лишь на величину годовой зарплаты. Это резко контрастирует с «результатами» самого богатого слоя населения: если в период 1950–1962 гг. индекс номинальных доходов по стране вырос на 143%, то индекс прибылей предпринимателей — на 236%; сумма же ежегодного вознаграждения финансовой верхушки составляла 10–40% от полученных прибылей [2].

В Австрии МНК также не смогла гарантировать трудящимся постоянную работу, достойную зарплату и уровень жизни. Скорее, наоборот: данная инициатива ускорила перераспределение ранее национализированного имущества среди олигархов и усилила роль финансового сектора в экономике страны.

Великобритания. В Великобритании МНК и сопутствующая ей приватизация дали вполне осязаемый социальный эффект: они меняли сознание человека, превращая его из наемного работника в собственника, что оказывало положительное влияние на деятельность компаний. Например, приватизация транспортной компании *National Freight Corporation* превратила ее в более прибыльную и современную логистическую орга-

низацию. Это произошло в том числе из-за того, что у работников принципиально изменилось отношение к работе, повысилась мотивация и заинтересованность в ее качественном выполнении. Не менее ярким является пример с выкупленной шахтерами за 2 млн фунтов стерлингов нерентабельной шахтой *Tower Colliery* в Уэльсе, которая после этого успешно проработала вплоть до ее закрытия в 2008 г. Одновременно многие компании по производству электроэнергии начали модернизироваться, переходя к теплосберегающим и чистым электростанциям. Устаревшее электромеханическое оборудование телефонной системы также было заменено электронным и цифровым, а ликвидация монополии в этой сфере открыла путь к революции в области мобильных телефонов [20].

Таким образом, новый курс Тэтчер и ее версия МНК позволили ускорить модернизацию экономики, оживить деловую активность в стране. Достаточно напомнить, что темпы экономического роста в Великобритании в 1980-е гг. были на 4–5 п.п. выше, чем в других западных странах: уверенный рост промышленного производства привел к росту ВВП с 1981 по 1988 г. на 27%. Кроме того, правительству удалось снизить темпы роста потребительских цен с 13,6% в 1979 г. до 4,9% в 1988 г.

Россия. Хотя практика создания в стране народных предприятий на основе Федерального закона от 19.07.1998 № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» не приобрела широкого распространения, она до сих пор демонстрирует положительные результаты. Среди созданных в то время предприятий на основе МНК некоторые сохранились до сегодняшнего дня и осуществляют успешную экономическую деятельность. Например, ЗАО «Народное предприятие Набережночелнинский картонно-бумажный комбинат им. С.П. Титова» до сих пор входит в десятку крупнейших предприятий целлюлозно-бумажной промышленности России. Успешно функционирует известнейший производитель сырья для огнеупоров и керамики ЗАО «Народное предприятие «Челябинское рудоуправление»». Одно из ведущих мест среди асбестоцементных предприятий в России занимает АО «Народное предприятие Знамя». Таким образом, сбросить со счетов исторический эксперимент с МНК никак нельзя.

Что касается МНК компании «ГМК Норильский никель», то сейчас оценить ее результативность проблематично, однако у нее есть и сторонники, и противники. Так, по мнению некоторых экспертов, схема компании по созданию токенов⁶ ее собственности является достаточно революционной и в будущем составит конкуренцию другим материальным и нематериальным активам в силу своей безопасности, гибкости, легкости в обращении, прозрачности и гарантии сохранности данных [21]. Другие финансовые аналитики высказывают опасения в отношении инвестирования в цифровые финансовые рынки в силу их недостаточного развития в России, отсутствия правового регулирования и уязвимости для хакерских атак, что делает их слишком рискованными⁷. Ряд экспертов полагают, что внедрение МНК носит не столько мотивационный характер в отношении работников, сколько направлено на обогащение самого олигарха. Это мнение обосновывается тем фактом, что опорным банком программы станет приобретенный Владимиром Потаниным «Росбанк», в котором сотрудникам, желающим стать бенефициарами, необходимо иметь специальный счет, привязанный к зарплатному. Это позволит «Росбанку» привлечь новых клиентов, укрепить ликвидность и обеспечить оборот дополнительных сотен миллиардов рублей⁸. Кроме того, есть предположение, что эта программа является антисанкционным мероприятием, позволяющим смягчить негативные последствия наложенных на В. Потанина санкций [22].

Таким образом, МНК компании «ГМК Норильский никель» представляет собой яркий пример конкуренции «плюсов» и «минусов» новой инициативы.

⁶ Токен — это цифровой актив (сертификат), который представляет определенную стоимость, функционирует на основе блокчейна или другой децентрализованной сети и гарантирует обязательства компании перед его владельцем. Токены могут быть использованы для предоставления доли в проекте, доступа к определенным услугам или продуктам.

⁷ Придуманный «Норникелем» проект «народный капитализм» не нашел поддержки у финансистов. URL: <https://zapad24.ru/articles/97842-primdannyy-nornikelem-proekt-narodnyj-kapitalizm-v-ne-nashel-podderzhki-u-finan.html> (дата обращения: 29.07.2023).

⁸ Ненародный капитализм Потанина. URL: <https://argumenti-ru.turbopages.org/argumenti.ru/s/society/2023/04/825044> (дата обращения: 29.07.2023).

ЗНАЧЕНИЕ МОДЕЛИ НАРОДНОГО КАПИТАЛИЗМА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Рассмотренные выше эмпирические факты свидетельствуют о том, что в ряде случаев МНК дает значимый экономический и социальный выигрыш по многим направлениям. Вместе с тем нельзя не обратить внимание и на то обстоятельство, что в адрес этой системы приводится множество критических аргументов. Такие диаметрально противоположные мнения не позволяют сформировать правильное отношение к МНК и нуждаются хотя бы в предварительном упорядочении.

Попытаемся объяснить стабильность интереса, проявляемого к МНК на протяжении 100 лет. Для этого напомним о серии замечательных работ М.Л. Вейцмана, посвященных системе участия в прибылях [23–25]. В них были получены результаты, которые проливают свет на значимость МНК. В частности, Вейцман рассматривал две альтернативные модели организации экономики — традиционную систему найма с фиксированной заработной платой, регулируемой трудовыми контрактами, и ту, где работники компании, помимо минимальной зарплаты, имеют право на долю от ее прибыли (это более общий случай по сравнению с МНК). Модельный анализ, проведенный Вейцманом, показал, что между двумя системами имеются серьезные функциональные различия в пользу системы участия [24]. Рассмотрим ее макроэкономические преимущества:

1. Для традиционной системы найма характерен более напряженный рынок труда и более масштабные социальные проблемы; она находится в режиме хронической безработицы и любые негативные шоки лишь увеличивают это бедствие. Система же участия, наоборот, тяготеет к состоянию полной занятости и даже при выведении из него довольно быстро возвращается обратно.

2. В системе участия уровень производственной активности и реальной заработной платы систематически выше, чем в традиционной системе найма.

3. Система участия обладает естественным «иммунитетом» против инфляции, и рыночные цены в ней устанавливаются ниже, чем в традиционной системе найма.

4. Система участия является более гибкой, маневренной и управляемой по сравнению с традиционной системой найма; она более чувствительна

к монетарным и фискальным мерам регулирования. В ней уровень производства находится на максимуме и не зависит от действий государства, тогда как в традиционной системе он зависит от денежной эмиссии и государственных расходов, следовательно, любое ухудшение этих параметров ведет к спаду производства. Цены и реальная заработная плата в традиционной системе найма, наоборот, не зависят от государственного регулирования и определяются техническими характеристиками производственной системы, тогда как в системе участия они могут быть отрегулированы инструментами фискальной и монетарной политики.

Таким образом, масштабное внедрение системы участия порождает совершенно иную, более эффективную макроэкономическую систему. Именно этим обстоятельством во многом и объясняется неугасающий интерес к МНК как к разновидности системы участия.

Теперь попытаемся дать ответ о различии оценок в отношении эффективности МНК. Для это воспользуемся крайне простой теоретической конструкцией, задающей мотивацию работников компании, работающей по МНК:

$$U = W + KD(r), \quad (1)$$

где: U — вознаграждение работника компании; W — заработная плата работника, регулируемая трудовыми контрактными обязательствами; K — пакет акционерного капитала, которым владеет конкретный работник; D — размер дивиденда по акциям; r — рентабельность (эффективность) работы компании.

В традиционной системе найма функция вознаграждения работника ограничена только размером его заработной платы, тогда как МНК добавляет к ней второй компонент правой части (1) в форме дохода с акционерного капитала. В формуле (1) предполагается, что размер дивидендов (D) зависит от успешности работы компании (r). В традиционной же системе найма улучшение финансового положения компании не сказывается на доходах ее работников, которые получают свою заранее оговоренную зарплату. Однако в МНК успех компании напрямую затрагивает вознаграждение работников:

$$\frac{\partial U}{\partial r} = K \left(\frac{\partial D}{\partial r} \right), \quad (2)$$

где: $\partial U/\partial r$ — эффект мотивации, а $\partial D/\partial r$ — эффект стимулирования. Несложно видеть, что успех компании мотивирует работников ($\partial U/\partial r > 0$) только в том случае, если имеет место правильно настроенный эффект стимулирования ($\partial D/\partial r > 0$). Если же эффект стимулирования не действует ($\partial D/\partial r = 0$) или вообще полностью нарушен ($\partial D/\partial r < 0$), то и успех фирмы будет лишь раздражать работников и вызывать с их стороны всплески протестов и саботажа ($\partial U/\partial r = 0$ и $\partial U/\partial r < 0$ соответственно). Именно этим обстоятельством объясняется наличие противоречивых мнений об эффективности МНК. Действительно, в одних компаниях может быть хорошо организован механизм сопряжения рентабельности (прибыльности) и дивидендных выплат работникам, в других он может быть заблокирован по причинам, независящим от работников. Как правило, наличие такого механизма сопряжения зависит от доброй воли мажоритарного собственника компании.

Разумеется, сила эффекта мотивации зависит от размера пакета акций, которым владеет работник — коэффициент K в правой части формулы (2). Если сотрудник компании владеет чисто символическим акционерным капиталом ($K \rightarrow 0$), то и эффект его мотивации будет практически нуллифицирован даже при хорошо отлаженном эффекте стимулирования.

Теперь рассмотрим поведение компании в максимально простой и агрегированной форме. Предположим, что функция эффективности компании описывается следующей зависимостью:

$$r = f(F) + \alpha U, \quad (3)$$

где: F — прочие факторы, помимо мотивации работников, влияющие на работу компании (при альтернативной интерпретации F можно трактовать как агрегированный управленческий ресурс компании); f — функция, связывающая управленческие факторы деятельности фирмы с рентабельностью; α — коэффициент соучастия работников компании, который обеспечивает прямую связь между интересами компании и работника в отличии от эффекта мотивации, отражающего обратную связь между ними (для упрощения анализа эффект соучастия представлен в аддитивной форме, что не нарушает общности рассуждений).

Соотношение (3) может быть переведено в динамическую форму:



$$dr/dt = (\partial f / \partial F)(dF/dt) + \alpha(dU/dt), \quad (4)$$

где: t — время.

Тогда с учетом (1) и (2) из (4) вытекает основное уравнение:

$$\frac{dr}{dt} = \frac{\partial f / \partial F}{1 - \alpha K (\partial D / \partial r)} \left(\frac{dF}{dt} \right). \quad (5)$$

Полученное уравнение позволяет определить те условия, которые обеспечивают координацию интересов работника и компании и тем самым определяют эффективную МНК, т.е. когда $dr/dt > 0$:

$$dF/dt > 0, \quad (6)$$

$$\alpha > 0, \quad (7)$$

$$dD/dr > 0, \quad (8)$$

$$dD/dr < 1/\alpha K. \quad (9)$$

Рассмотрим содержание полученных условий.

Неравенство (6) требует, чтобы все организационные и инвестиционные компоненты системы управления компанией возрастали, т.е. повышалось качество управления и росли инвестиции. Это условие является ключевым, ибо без его выполнения все остальные стороны работы компании теряют смысл. То есть условие (6) недвусмысленно говорит о том, что МНК сама по себе является отнюдь не определяющим элементом работы компании, а наоборот — своего рода дополнительным инструментом тонкой настройки.

Неравенство (7) показывает, что есть положительная связь между эффективностью работы компании и вознаграждением работника. В противном случае имела бы место изначальная злонамеренность работника, который при увеличении дохода работал бы все хуже. Такие ситуации в реальности не исключены, но их можно считать вырожденными и не рассматривать.

Условие (8) постулирует наличие эффекта стимулирования, когда рост рентабельности компании «переливается» в дивиденды работников. Если этот эффект исчезает, то между компанией и работником устанавливаются откровенно враждебные отношения.

И, наконец, условие (9) является самым не тривиальным, ибо оно ограничивает эффект

стимулирования сверху, не позволяя «переливать» чрезмерно много прибыли в пользу работников. Такое требование является совершенно естественным и интуитивно понятным. Однако, помимо этого общего вывода, неравенство (9) продуцирует еще один очень важный тезис: разумная система стимулирования возможна только при достаточно скромном акционерном пакете в руках работника (K) и при отсутствии чрезмерно агрессивного соучастия (α) с его стороны. Этот вывод автоматически вытекает из того, что при $K \rightarrow 0$ верхний предел ограничения на эффект стимулирования возрастает до бесконечности: $dD/dr \rightarrow \infty$. Это означает, что наделение работников компании небольшими пакетами акций является продуктивным и делает их чувствительными к дивидендной политике. Если же распределение акций между занятыми неравномерно (т.е. некоторые имеют достаточно крупные пакеты акций, а другие — мелкие), работники разделяются на две группы: те, кого затрагивает система мотивации МНК, и те, кто остается к ней нечувствителен. Это может способствовать возникновению конфликта интересов среди держателей акций компании. Следовательно, одним из главных при распределении акций между работниками должен быть принцип *примерного равенства всех долей*.

Таким образом, модельный анализ недвусмысленно показывает, что в эффективной МНК работник не должен быть «полноценным» владельцем акционерного капитала, а только «одним из многих» участников. Отсюда вытекает и другое важное утверждение: для компаний с небольшой численностью занятых и солидной капитализацией (объемом акционерного капитала) МНК, скорее всего, не сможет стать эффективным подспорьем корпоративной системы управления. Подчеркнем, что укрупнение пакета акций в руках какого-либо работника (K) и его слишком активная вовлеченность в финансовое преуспевание компании (α) ведут к его перерождению в «нормального», «полноценного» собственника с появлением качественно новых экономических интересов.

Полученные выше условия (6)–(9) проливают свет на существующее разночтение в оценках эффективности МНК как социального института. Так как не все указанные условия выполняются на практике, то и МНК отнюдь не всегда становится по-настоящему эффективной.

ВНЕДРЕНИЕ МОДЕЛИ НАРОДНОГО КАПИТАЛИЗМА В РОССИИ: ПРЕДЛОЖЕНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Рассмотренные свойства МНК не позволяют дать совсем простые рекомендации по ее применению, однако некоторые принципы все-таки сформулировать можно. При этом следует иметь в виду, что все излагаемые ниже предложения носят инициативный характер, а потому подлежат широкому экспертному обсуждению для согласования позиций разных социальных групп — мажоритарных собственников предприятий, их менеджмента и работников, а также органов государственной власти.

С учетом сказанного можно предложить следующие меры по организации работы МНК.

Во-первых, для предприятий МНК должен быть с самого начала предусмотрен принцип *обязательной выплаты* дивидендов собственникам «народных акций», т. е. находящихся в руках работников предприятия. Этот принцип является основным для обеспечения эффективности системы стимулирования. В противном случае, когда работники-акционеры не получают дивидендов, МНК полностью дискредитируется и обесценивается. На практике указанный принцип может принимать разные формы, например в виде регламентирования связи между рентабельностью капитала компании и дивидендными выплатами. Главное в этом случае — не нарушить саму связь между успехами фирмы и дополнительным вознаграждением работников.

Во-вторых, на основе принципа обязательной выплаты дивидендов и его нормативной регламентации необходимо вычислить *максимальный размер «эффективного пакета акций»*, который обеспечивает выполнение условия (9) и препятствует превращению работника в олигарха. Соответственно, все трудящиеся должны иметь пакеты акций, не превышающие эту величину. Одновременно с этим следует определить минимальный размер пакета акций работника, который обеспечивает ему разумный дополнительный доход. Тогда политика распределения акционерного капитала будет строиться на стремлении к обеспечению *принципа гомогенности «народного собственника»*.

В-третьих, можно предусмотреть *приоритетное участие* в акционерном капитале предприятия жителей того региона, в котором оно локализовано. Например, доля акционерного капитала, находя-

щаяся в руках работников предприятия, может составлять 25%, а доля капитала в руках других жителей региона — 24%. При этом на эту категорию людей могут не распространяться нормативы, принятые для тех, кто трудится на предприятии. В любом случае данный вопрос должен решаться на основе консенсусных договоренностей между собственниками компании. Если означенные 24% капитала не будут полностью востребованы жителями региона, то остаточная величина может быть продана другим желающим.

В-четвертых, для обеспечения постоянной связи предприятия с его работниками и населением региона необходимо придерживаться *принципа преемственности* в отношении миноритарных собственников, согласно которому при увольнении работника и смене места жительства (регистрации) он должен продать свои акции предприятию. Данная процедура может быть обеспечена почти в автоматическом режиме, когда человек при смене своего статуса лишается права собственности на одном своем счете в банке и вместо этого получает регламентированную денежную компенсацию на другой счет.

В-пятых, для обеспечения максимального внимания властей региона к предприятиям стратегического значения следует ввести практику их *обязательного участия* в акционерном капитале этих предприятий. Например, глава региона (города) должен стать обладателем пакета акций одного из таких предприятий на сумму в размере своей месячной зарплаты. Не исключено, что для усиления этой меры можно распространить принцип обязательного участия на заместителей главы региона (города).

Еще раз подчеркнем, что данные предложения не являются панацеей от всех бед и подлежат экспертному обсуждению с возможными корректировками. Однако без них МНК рискует уйти в «свободное плавание» и потерять изначально заложенные в ней преимущества.

ВЫВОДЫ

Возвращение в России к модели народного капитализма вызвано нынешним экономическим и внешнеполитическим контекстом с требованием восстановления технологического суверенитета. Именно новая историческая обстановка для страны во многом диктует и оправдывает МНК. Есть основания надеяться, что грамотное внедрение этой модели хозяйствования позво-



лит решить целый ряд актуальных в настоящий момент задач. Первая — повысить видимость и транспарентность предприятий стратегического значения, а также внимание к ним как со стороны общественности, так и властей. Вторая — увязать интересы государства, рядовых работников предприятия и жителей региона его локализации. Третье — получить доступ к денежным накоплениям населения для массивных инвестиций в предприятия, обеспечивающие технологический суверенитет страны.

Четвертое — поддержать материальное благополучие населения за счет его участия в новом высокорентабельном бизнесе, который в перспективе может стать глобальным.

Реалистичность решения перечисленных задач не вызывает сомнения. Для этого в настоящий момент имеется как концептуальное понимание сущности и нюансов механизма МНК, так и практический опыт в его реализации. Остается только поэтапно, но быстро двигаться в обозначенном направлении.

БЛАГОДАРНОСТИ

Статья подготовлена в рамках государственного задания Правительства РФ Финансовому университету на 2023 г. по теме «Разработка рекомендаций по обеспечению экономического роста в России в условиях санкционных ограничений».

ACKNOWLEDGMENTS

The article was prepared as part of the state assignment of the Government of the Russian Federation to the Financial University for 2023 on the topic “Development of recommendations for ensuring economic growth in Russia under conditions of sanctions restrictions”.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Бонцевич Н.Н. Теория «народного капитализма» и формирование внутривластного консенсуса в правлении Д. Эйзенхауэра. *Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: История. Международные отношения.* 2018;18(4):488–494. DOI: 10.18500/1819-4907-2018-18-4-488-494
2. Панова М. «Народный капитализм» сегодня. М.: Политиздат; 1970. 63 с.
3. Дашкевич В.В. Германская модель социальной политики: вызов времени. *Вестник Читинского государственного университета.* 2010;(6):63–67.
4. Смирнов А.В. «Народный капитализм» М. Тэтчер. Сб. мат. VII Междунар. науч.-практ. конф. «Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития». Чебоксары: Интерактив плюс; 2017:32–34.
5. Тонконогов А.В. Народный капитализм: стратегическая модель развития России в XXI веке. *Социально-гуманитарные знания.* 2013;(3):21–44.
6. Маркеева А.В. Экономика участия (sharing economy): проблемы и перспективы развития. *Инновации.* 2017;(8):73–80.
7. Григорьева Е.А. Экономика участия (sharing economy): история вопроса и попытка концептуализации. Миллионщиков-2020: Мат. III Всерос. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых с междунар. участием, посвящ. 100-летию ФГБОУ ВО «ГНТУ им. акад. М.Д. Миллионщикова» (Грозный, 20–22 сентября 2020 г.). Грозный: Спектр; 2020:366–371. DOI: 10.34708/GSTOU.CONF.2020.82.28.085
8. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. Избранное. Пер. с англ. М.: Эксмо; 2008. 1200 с.
9. Козьякова Н.С. Политический бренд «народного капитализма» во Второй Австрийской Республике (1950–1960 гг.). *Вестник Московского государственного областного университета. Серия: История и политические науки.* 2021;(1):125–132. DOI: 10.18384/2310-676X-2021-1-125-132
10. Гончарук Д. Закону о народных предприятиях предстоят поправки. Парламентская газета. 30.06.2017. URL: <https://www.pnp.ru/economics/zakonu-o-narodnykh-predpriyatiyakh-predstoyat-porpravki.html> (дата обращения: 29.07.2023).
11. Девятова П. Народный капитализм. Президент «Норникеля» о программе мотивации работников. Аргументы и Факты. 17.09.2022. URL: https://aif.ru/money/company/narodnyu_kapitalizm_prezident_nornikelya_o_programme_motivacii_rabotnikov (дата обращения: 29.07.2023).

12. Парфентьева И., Токарев К. Потанин — РБК: «Хотелось бы, чтобы 25% “Норникеля” вернулись людям». РБК. 17.09.2022. URL: https://www.rbc.ru/business/17/09/2022/632485e79a79476f5081b3a8?from=column_1 (дата обращения: 29.07.2023).
13. Батыров Т. Потанин заявил о запуске «народного капитализма» в «Норникеле». Forbes. 17.09.2022. URL: <https://www.forbes.ru/milliardery/477383-potanim-zaavil-o-zapuske-narodnogo-kapitalizma-v-nornikele> (дата обращения: 29.07.2023).
14. Камзолова А. Что принесет «народный капитализм» Владимира Потанина. Российская газета. 19.09.2022. URL: <https://rg.ru/2022/09/19/chto-prineset-narodnyj-kapitalizm-vladimira-potantina.html> (дата обращения: 29.07.2023).
15. Blasi J., Kruse D., Weltmann D. Firm survival and performance in privately held ESOP companies. In: Sharing ownership, profits, and decision-making in the 21st century. Bingley: Emerald Group Publishing Limited; 2013:109–124. (Advances in the Economic Analysis of Participatory & Labor-Managed Firms. Vol. 14). DOI: 10.1108/S 0885–3339(2013)0000014006
16. Kramer B. Employee ownership and participation effects on outcomes in firms majority employee-owned through employee stock ownership plans in the US. *Economic and Industrial Democracy*. 2010;31(4):449–476. DOI: 10.1177/0143831X10365574
17. Kruse D.L., Blasi J., Freeman R. Does linking worker pay to firm performance help the best firms do even better? NBER Working Paper. 2012;(17745). DOI: 10.3386/w17745
18. Котченко К., Полянский Д., Хрисанфова А. «Народный капитализм»: будут ли компании раздавать сотрудникам свои акции. Инвестиции. 02.11.2022. URL: <https://quote.ru/news/article/6361063a9a7947551658efc0> (дата обращения: 29.07.2023).
19. Keegan P. One way to boost profits and reduce inequality? Turn workers into owners. Bloomberg. 28.10.2022. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-10-28/employee-owned-companies-reduce-inequality-and-boost-profits?srnd=premium-europe&leadSource=uverify%20wall> (дата обращения: 29.07.2023).
20. Redwood J. Thatcher allowed more people to participate in the wealth of the nation through property ownership and shares. PoliticsHome. 03.05.2019. URL: <https://www.politicshome.com/thehouse/article/thatcher-allowed-more-people-to-participate-in-the-wealth-of-the-nation-through-property-ownership-and-shares> (дата обращения: 29.07.2023).
21. Кузьмичева А. Первые инвестиции в ЦФА. Эксперты оценили перспективы нового продукта. РБК. 20.06.2022. URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/62d7ab419a794747fa652c53> (дата обращения: 29.07.2023).
22. Рычкова Е. Капитализм неслыханной щедрости: почему Потанин хочет «раздать» акции «Норникеля» сотрудникам. Накануне.ру. 19.09.2022. URL: <https://www.nakanune.ru/articles/119569/> (дата обращения: 29.07.2023).
23. Weitzman M.L. Profit sharing as macroeconomic policy. *The American Economic Review*. 1985;75(2):41–45.
24. Weitzman M.L. The simple macroeconomics of profit sharing. *The American Economic Review*. 1985;75(5):937–953.
25. Weitzman M.L. The share economy. Cambridge, MA: Harvard University Press; 1984. 184 p.

REFERENCES

1. Botsevich N.N. “People’s capitalism” theory and making internal consensus during the Eisenhower administration. *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya: Istoriya. Mezhdunarodnye otnosheniya = Izvestiya of Saratov University. History. International Relations*. 2018;18(4):488–494. (In Russ.). DOI: 10.18500/1819–4907–2018–18–4–488–494
2. Panova M. “People’s capitalism” today. Moscow: Politizdat; 1970. 63 p. (In Russ.).
3. Dashkevich V.V. The challenge of German social policy model. *Vestnik Chitinskogo gosudarstvennogo universiteta = Chita State University Journal*. 2010;(6):63–67. (In Russ.).
4. Smirnov A.V. “People’s capitalism” of M. Thatcher. In: Proc. 7th sci.-pract. conf. “Economics and management: Problems, trends and future development”. Cheboksary: Interactive Plus; 2017:32–34. (In Russ.).



5. Tonkonogov A. V. The people's capitalism: A strategic model of Russia's development in the twenty-first century. *Sotsial'no-gumanitarnye znaniya = Social and Humanitarian Knowledge*. 2013;(3):21–44. (In Russ.).
6. Markeeva A. V. Sharing economy: Problems and development prospects. *Innovatsii = Innovations*. 2017;(8):73–80. (In Russ.).
7. Grigor'eva E. A. Sharing economy: History of the issue and attempt at conceptualization. In: Millionshchikov-2020. Proc. 3rd All-Russ. sci.-pract. conf. of students, post-graduates and young scientists with int. particip. dedicated to the 100th anniversary of Grozny State Oil Technical University named after M. D. Millionshchikov (Grozny, September 20–22, 2020). Grozny: Spektr; 2020:366–371. (In Russ.). DOI: 10.34708/GSTOU.CONF.2020.82.28.085
8. Galbraith J. K. The new industrial state. Boston, MA: Houghton Mifflin Co.; 1967. 427 p. (Russ. ed.: Galbraith J. K. *Novoe industrial'noe obshchestvo*. Izbrannoe. Moscow: Eksmo; 2008. 1200 p.).
9. Kozyakova N. S. The political brand of people's capitalism in the Second Republic of Austria (1950–1960s). *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Seriya: Istoriya i politicheskie nauki = Bulletin of the Moscow Region State University. Series: History and Political Sciences*. 2021;(1):125–132. (In Russ.). DOI: 10.18384/2310-676X-2021-1-125-132
10. Goncharuk D. The Law on people's enterprises is subject to amendments. *Parlamentskaya Gazeta*. Jun. 30, 2017. URL: <https://www.pnp.ru/economics/zakonu-o-narodnykh-predpriyatiyakh-predstoyat-popravki.html> (accessed on 29.07.2023). (In Russ.).
11. Devyatova P. People's capitalism. The President of Norilsk Nickel about the employee motivation program. *Argumenty i Fakty*. Sep. 17, 2022. URL: https://aif.ru/money/company/narodnyy_kapitalizm_prezident_nornikelya_o_programme_motivacii_rabotnikov (accessed on 29.07.2023). (In Russ.).
12. Parfent'eva I., Tokarev K. Potanin to RBC: "I would like 25% of Norilsk Nickel to return to the people". *RBC*. Sep. 17, 2022. URL: https://www.rbc.ru/business/17/09/2022/632485e79a79476f5081b3a8?from=column_1 (accessed on 29.07.2023). (In Russ.).
13. Batyrov T. Potanin announced the launch of "people's capitalism" at Norilsk Nickel. *Forbes*. Sep. 17, 2022. URL: <https://www.forbes.ru/milliardery/477383-potanin-zaavil-o-zapuske-narodnogo-kapitalizma-v-nornikele> (accessed on 29.07.2023). (In Russ.).
14. Kamzolova A. What Vladimir Potanin's "people's capitalism" will bring. *Rossiiskaya gazeta*. Sep. 19, 2022. URL: <https://rg.ru/2022/09/19/chto-prineset-narodnyj-kapitalizm-vladimira-potanina.html> (accessed on 29.07.2023). (In Russ.).
15. Blasi J., Kruse D., Weltmann D. Firm survival and performance in privately held ESOP companies. In: *Sharing ownership, profits, and decision-making in the 21st century*. Bingley: Emerald Group Publishing Limited; 2013:109–124. (Advances in the Economic Analysis of Participatory & Labor-Managed Firms. Vol. 14). DOI: 10.1108/S 0885-3339(2013)0000014006
16. Kramer B. Employee ownership and participation effects on outcomes in firms majority employee-owned through employee stock ownership plans in the US. *Economic and Industrial Democracy*. 2010;31(4):449–476. DOI: 10.1177/0143831X10365574
17. Kruse D. L., Blasi J., Freeman R. Does linking worker pay to firm performance help the best firms do even better? *NBER Working Paper*. 2012;(17745). DOI: 10.3386/w17745
18. Kotchenko K., Polyanskii D., Khisanfova A. "People's capitalism": Will companies distribute their shares to employees? *Investitsii*. Nov. 02, 2022. URL: <https://quote.ru/news/article/6361063a9a7947551658efc0> (accessed on 29.07.2023). (In Russ.).
19. Keegan P. One way to boost profits and reduce inequality? Turn workers into owners. *Bloomberg*. 28.10.2022. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-10-28/employee-owned-companies-reduce-inequality-and-boost-profits?srnd=premium-europe&leadSource=verify%20wall> (accessed on 29.07.2023).
20. Redwood J. Thatcher allowed more people to participate in the wealth of the nation through property ownership and shares. *PoliticsHome*. 03.05.2019. URL: <https://www.politicshome.com/thehouse/article/thatcher-allowed-more-people-to-participate-in-the-wealth-of-the-nation-through-property-ownership-and-shares> (accessed on 29.07.2023).
21. Kuz'micheva A. First investments in digital financial assets. Experts assessed the prospects of the new product. *RBC*. Jun. 20, 2022. URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/62d7ab419a794747fa652c53> (accessed on 29.07.2023). (In Russ.).

22. Rychkova E. Capitalism of unheard-of generosity: Why Potanin wants to “distribute” Norilsk Nickel shares to employees. *Nakanune.ru*. Sep. 19, 2022. URL: <https://www.nakanune.ru/articles/119569/> (accessed on 29.07.2023). (In Russ.).
23. Weitzman M.L. Profit sharing as macroeconomic policy. *The American Economic Review*. 1985;75(2):41–45.
24. Weitzman M.L. The simple macroeconomics of profit sharing. *The American Economic Review*. 1985;75(5):937–953.
25. Weitzman M.L. *The share economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press; 1984. 184 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Евгений Всеволодович Балацкий — доктор экономических наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований, Финансовый университет, Москва, Россия; главный научный сотрудник Лаборатории математической экономики, Центральный экономико-математический институт РАН, Москва, Россия

Evgeny V. Balatsky — Doctor of Economics, Professor, Director of the Center for Macroeconomic Research, Financial University, Moscow, Russia; Chief Researcher, RAS, Laboratory of Mathematical Economics, Central Economics and Mathematics Institute, Moscow, Russia

<http://orcid.org/0000-0002-3371-2229>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:
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 at the Center for Macroeconomic Research, Financial University, Moscow, Russia

<http://orcid.org/0000-0001-6873-7146>

n.ekimova@bk.ru

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 05.06.2023; после рецензирования 15.07.2023; принята к публикации 10.08.2023.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 05.06.2023; revised on 15.07.2023 and accepted for publication on 10.08.2023.

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



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-55-72
УДК 330.3(045)
JEL O11, O4

Влияние глобализации на динамику структуры национальных экономик

Ю.С. Богачев, С.Р. Бекулова
Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

В работе представлены результаты исследования природы динамических процессов в мировой экономике. Проанализирована динамика развития национальных экономик ведущих стран в рейтинге по ВВП (ППС) с населением более 50 млн чел. Выявлены тенденции и особенности влияния глобализации на экономику различных государств. Показано, как распределение экономических компетенций в глобальной экономике способствует формированию моделей адаптации национальных экономик к системе мировой торговли. Разработана модель классификации стран по шкале уровня интеграции национальных экономик в глобальную. Выявлено, что уровень зависимости национальной экономики от глобальной в сфере услуг заметно меньше, чем в промышленном секторе экономики.

Ключевые слова: структура экономики; промышленность; обрабатывающая промышленность; реальная экономика; сфера услуг; экспорт; импорт; сальдо международной торговли

Для цитирования: Богачев Ю.С., Бекулова С.Р. Влияние глобализации на динамику структуры национальных экономик. *Мир новой экономики*. 2023;17(3):55-72. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-55-72

ORIGINAL PAPER

The Impact of Globalization on the Structure of National Economies

Yu.S. Bogachev, S.R. Bekulova
Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The paper presents the results of a study of the nature of dynamic processes in the world economy. The dynamics of the development of national economies leading in the ranking of countries by GDP (PPP) with a population of more than 50 million people is analyzed. The tendencies and features of economic growth in various countries, which contributed to the structural changes in national economies, are revealed. It is shown how the distribution of economic competencies in the global economy contributes to the formation of models for the adaptation of national economies to the world trade system. A model has been developed for classifying countries on a scale of the level of integration of national economies into the global one. It was revealed that the level of dependence of the national economy on the global one in the service sector is noticeably less than in the industrial sector of the economy.

Keywords: structure of the economy; industry; manufacturing industry; real economy; service sector; export; import; balance of international trade

For citation: Bogachev Yu.S., Bekulova S.R. The impact of globalization on the structure of national economies. *The World of the New Economy*. 2023;17(3):55-72. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-55-72

ВВЕДЕНИЕ

В национальных экономиках как развитых, так и развивающихся стран на протяжении нескольких лет наблюдаются кризисные процессы, негативно влияющие на их социально-экономическую ситуацию¹. В частности, они генерируют безработицу, падение доходов населения, увеличение долга государств и домашних хозяйств². Кроме того, пандемия коронавируса и повышение геополитической напряженности способствовали регионализации мировой экономики [1–3].

В связи с этим актуальна проблема создания плана восстановления как национальной, так и глобальной экономики, для разработки которого необходимо решение фундаментальной задачи по определению причин генерации кризисных процессов.

В экономической литературе сложились две парадигмы кризисных процессов в мировой экономике [4, 5]. В одной утверждается, что основной источник генерации кризисных процессов — это нарастание геополитической напряженности, в наибольшей степени — с 2014 г., а также последствия коронавирусной пандемии, осложнившие различного рода коммуникации государств, хозяйствующих субъектов, населения [6–8]. В связи с этим ключевой проблемой выхода из кризиса видится разработка механизмов, уменьшающих влияние этих, внешних по отношению к национальным экономикам факторов.

Напротив, вторая гласит, что вышеуказанные факторы только катализировали процессы рецессии в национальных экономиках, признаки которых начали проявляться еще до наступления пандемии, и они генерируются внутренними по отношению к экономике факторами. В соответствии с этой парадигмой необходима разработка новой модели экономики [9–12].

В связи с этим актуально проведение исследований, направленных на получение прямых данных, показывающих актуальность той или иной

парадигмы и определяющих влияние глобальных процессов на экономический рост национальных экономик. Это и составляет предмет исследования статьи. В качестве гипотезы авторами выдвигается следующее положение: структура национальной экономики и уровень ее интеграции в глобальную определяют устойчивость развития национальной экономики.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Динамика мировой экономики в 2020–2022 гг. обусловлена как внешними факторами, такими как пандемия и геополитическая напряженность, так и структурой национальных экономик. При выборе временного промежутка авторы опирались на статистические данные Всемирного банка, ОЭСР и ЮНИДО, свидетельствующие о признаках экономического спада национальных экономик ведущих стран в период 2008–2019 гг., т.е. в «допандемийный» период. В исследовании коронавирусная пандемия условно принимается в качестве внешнего фактора развития национальных экономик, следовательно, ее влияние на динамику показателей социально-экономического развития национальных экономик в некоторой части может исказить анализируемые тренды.

Таким образом, авторами принято решение при определении природы динамических процессов в глобальной и национальных экономиках выбрать временной промежуток, не связанный с пандемией. Это позволяет нивелировать влияние факторов, связанных с различием подходов государственного регулирования и ограничений экономической деятельности в условиях распространения пандемии, на устойчивость развития национальных экономик.

При отборе стран для анализа динамики их развития авторы обратились к рейтингу по уровню ВВП по ППС. Таким образом были отобраны 15 первых стран с населением более 50 млн чел. В совокупности их вклад в мировой ВВП по ППС составляет около 70%, что позволяет говорить о том, что динамика их развития во многом определяет динамику развития мировой экономики³. В ходе исследования авторы используют термины «совокупная экономика», «совокупный экспорт/импорт», под которыми понимают суммарное значение соответствующих

¹ World Economic Situation and Prospects: February 2022 Briefing, No. 157. URL: <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-february-2022-briefing-no-157/> (дата обращения: 19.03.2022); Inflation in the OECD area continues to surge, reaching 7.2% in January 2022, the highest rate since 1991. URL: <https://www.oecd.org/newsroom/consumer-prices-oecd-updated-3-march-2022.htm> (дата обращения: 19.03.2022).

² World Economic Situation and Prospects: February 2022 Briefing, No. 157. URL: <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-february-2022-briefing-no-157/> (дата обращения: 19.03.2022).

³ World Bank Open Data. URL: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NVS.SRV.TOTL.ZS&country=> (дата обращения: 19.03.2022).

показателей исследуемой выборки стран (суммарное значение ВВП, экспорта, импорта).

Учет специфики ценообразования в разных странах, а также учет влияния инфляции на статистические данные проводился путем использования данных по ППС в постоянных ценах.

При определении значимости интеграции национальной экономики в глобальную авторами исследована роль интеграционных процессов в развитии промышленного сектора и сферы услуг. Оценка эффективности действующей модели национальной экономики определялась на основе следующего допущения: экономическая система эффективна, если в ее рамках формируется потенциал сбалансирования спроса и предложения. Если этот потенциал не уменьшается, то такую систему можно считать устойчивой.

При количественном описании уровня интеграции национальной экономики в глобальную следует учитывать ряд факторов:

- внутренний спрос на товары, произведенные национальной экономикой;
- внутренний спрос на импортную продукцию;
- внешний спрос на продукцию национальной промышленности (экспортный потенциал).

Степень воздействия на национальную экономику второго и третьего факторов обуславливается как внутренними, так и внешними причинами. Интенсивность этого воздействия и показывает уровень экономической зависимости национальной экономики от глобальной.

При этом степень воздействия на национальную экономику первого фактора зависит только от внутренних причин, поэтому, с учетом того, что второй и третий факторы определяют взаимодействие национальной и глобальной экономик, можно вычислить уровень интеграции национальной экономики в глобальную как отношение суммарного эффекта от воздействия второго и третьего факторов к сумме воздействий всех трех факторов. Инструментами воздействия являются импорт и экспорт продукции.

СТРУКТУРНЫЕ ТРЕНДЫ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX – НАЧАЛЕ XXI В.

С 70-х гг. XX в. динамика мировой и национальных экономик определяется ускоренным ростом доли услуг в них. Это находит отражение в «сер-

висизации» экономики и торможении развития реального сектора⁴. Действительно, если в 1980 г. в экономике США добавленная стоимость сферы услуг в ВВП составляла 70%, то в 2019 г. — 77,3%⁵. Аналогичная ситуация наблюдается и в других странах ОЭСР⁶.

Это сопровождается интенсификацией перемещения рабочей силы и капитала из материального производства в сферу услуг, которая отмечалась еще в 30-х гг. XX в. Теоретическое объяснение таким процессам в середине XX в. было дано экономистами А. Фишером [13], К. Кларком [15], Ж. Фурастье [16], разработавшими новый трехсекторальный подход к исследованию структуры общественного производства, согласно которому в ходе исторического развития каждая экономика проходит путь от преобладания первичного сектора к вторичному, а затем — к доминированию третичного. Теория получила дальнейшее развитие в трудах С. Кузнецца [17], Д. Белла [18], П. Диккена [19], М. Капельса [20], Ж. Зингельмана [21], А. Сайера, Р. Уокера [22], Р. Рейча [23] и других экономистов, которые добавили четверичный, пятеричный и шестеричный сектора экономики.

Структурные изменения, происходившие в экономике во второй половине XX в., нашли объяснение в теории постиндустриального общества, согласно которой одной из основных характеристик новой экономики является переход от материального производства к производству услуг.

Однако динамика кризисных процессов в Юго-Восточной Азии (1997–1998 гг.), кризиса доткомов в США (2000–2001 гг.), Великой рецессии (2008–2009 гг.), коронакризиса (2020 г.) показала, что в наибольшей степени падение экономической активности отмечается в секторе сервиса и услуг.

Ввиду высокой эластичности сервисного сектора экономики в первую очередь сокращается спрос на услуги. Более устойчивым к негативным процессам является сектор обрабатывающей промышленности. В ходе отмеченных выше кризисов первыми из него выходили страны с наибольшим вкладом

⁴ Использование потенциала услуг, включая инфраструктурные услуги, для достижения Целей устойчивого развития. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД). URL: https://unctad.org/system/files/official-document/c1mem4d23_ru.pdf (дата обращения: 19.03.2022).

⁵ World Bank Open Data. URL: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NVS.SRV.TOTL.ZS&country=> (дата обращения: 19.03.2022).

⁶ Там же.

обрабатывающей промышленности в ВВП⁷, в связи с чем повышается актуальность ее исследования как фактора обеспечения устойчивого социально-экономического развития в современных условиях.

Значимость развития обрабатывающей промышленности для повышения устойчивости экономики показана в работах американских и европейских ученых: Дж. Миллера, Т. Уолтона, У. Ковачича и Дж. Рабкина [24], Г. Хоспера [25], Е. Хеймана, С. Веттера [26], П. Присекару [27], В. Джао [28], а также отечественных ученых С. Бодрунова [29], С. Губанова [30], С. Чупрова [31], В. Черновой [32], В. Варнавского [33].

Эти работы обосновали идею реиндустриализации развитых стран как фактора повышения устойчивости развития экономики в условиях турбулентности глобальной экономики [34].

ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

В *табл. 1* представлены данные, характеризующие темпы роста различных секторов национальных экономик ведущих стран в рейтинге ВВП по ППС в период 2008–2019 гг.

Анализ данных *табл. 1* показывает значительные различия в темпах роста ВВП ведущих экономик мира. У пяти стран (Китай, Индия, Индонезия, Турция, Южная Корея) за период 2008–2019 гг. они были выше 40%, в то время как у остальных — не более 23%.

Следует отметить существенные различия в динамике роста различных секторов экономики. Так, в Китае, Индии, Индонезии, Бразилии темпы развития сектора услуг более чем в 1,4 раза выше, чем в секторе обрабатывающей промышленности. В России это различие составляет 14%, в остальных странах — не более 10%. Следовательно, в экономиках указанных четырех стран происходят существенные структурные изменения, а в остальных странах — в заметно меньшей степени.

Темпы динамического роста промышленности — такие же, как в обрабатывающей промышленности. Следовательно, в последней не происходит заметных структурных изменений. В промышленном секторе Бразилии и Италии структурные изменения имеются, при этом в ВВП его значение уменьшается.

В Бразилии в большей степени «падает» обрабатывающая промышленность, а в Италии — добывающий сектор.

Все вышесказанное свидетельствует о приоритетах стран при формировании экономических компетенций на внутреннем и глобальном рынках. Так, в Китае в период 2008–2019 гг. на внутреннем рынке в большей степени развивался сектор услуг, а на глобальном первое место в мировом рейтинге занимала обрабатывающая промышленность, доля которой составляла 39,2%, что в три раза превысило значение аналогичного показателя США (в остальных странах он был 1–8%) (*табл. 2*).

Согласно данным *табл. 2*, за период 2008–2019 гг. в структуре добавленной стоимости, произведенной в секторе обрабатывающей промышленности анализируемой выборки стран, произошло заметное увеличение относительного вклада обрабатывающей промышленности Китая — на 11%. У Индии наблюдается некоторое увеличение этого показателя — на 1,2%. Напротив, заметно уменьшили свой вклад экономики Соединенных Штатов Америки — на 3,4%, европейских стран — на 4,1%, Японии — на 2,3%. Результатом указанных динамических процессов явилось формирование новых центров развития мировой обрабатывающей промышленности.

Несмотря на то что в структуре экономик США и европейских стран сфера услуг производит более 70% ВВП, их относительный вклад в развитие «совокупной сферы услуг» заметно уменьшился, — соответственно, на 4,8 и 5,1%. В то же время наблюдается резкое увеличение этого показателя у Китая — на 10,8%.

В *табл. 3* представлено распределение центров развития мировой экономики в различных ее секторах.

Анализ данных *табл. 3* показывает, что 62% совокупного промышленного производства и 66% продукции обрабатывающей промышленности осуществляется в Азиатском регионе, в то время как суммарные относительные вклады экономик США и анализируемых европейских стран, соответственно, равны 27 и 26%, т.е. более чем в 2 раза, меньше. В «совокупном» секторе услуг суммарный вклад производства США и стран ЕС составляет 51%, а стран Азии — 45%.

Таким образом, в результате динамических процессов в 2008–2019 гг. образовались два центра производства услуг мировой экономики, в то время как мировое производство обрабатывающей про-

⁷ Кто последний? Какие страны выйдут из кризиса позже других. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/401205-kto-posledniy-kakie-strany-vyydut-iz-krizisa-pozzhe-drugih> (дата обращения: 08.12.21).

Таблица 1 / Table 1

Темпы роста ВВП национальных экономик и их составляющих
в период 2008–2019 гг., % (2019 г. к 2008 г.)* / GDP growth rates of the population
of the economies and their amounts in the period 2008–2019, % (2019 to 2008)*

Страна	ВВП	Добавленная стоимость, произведенная в промышленности**	Добавленная стоимость, произведенная в секторе услуг	Добавленная стоимость, произведенная в обрабатывающей промышленности
Китай	229	190	289	194
США	122	112	126	113
Индия	205	163	221	164
Япония	107	108	107	105
Германия	114	113	115	109
Россия	111	116	119	98
Индонезия	177	144	209	126
Бразилия	114	89	127	77
Франция	111	101	112	98
Великобритания	115	100	118	103
Италия	97	88	100	93
Мексика	123	110	124	135
Турция	168	174	170	188
Южная Корея	140	141	142	138
Иран	108	72	124	123

Источник / Source: составлено авторами по данным базы данных Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/> / compiled by the authors according to World Bank Open Data. URL: <https://databank.worldbank.org/>

Примечание / Note: * – при расчете показателей табл. 1 использованы данные по объему ВВП и добавленной стоимости секторов экономики по ППС в постоянных международных долларах 2017 г. (constant 2017 international \$) / when calculating the indicators of table 1, data on the volume of GDP and value added of sectors of the economy at PPP in constant international dollars of 2017 (constant 2017 international \$) were used; ** – авторы в статье используют статистические данные, публикуемые Всемирным банком, в соответствии с методологией которого при анализе промышленности подразумевается промышленность с учетом строительства / the authors in the article use statistics published by the World Bank, according to the methodology of which, when analyzing industry, the industry is taken into account, taking into account construction.

мышленности сконцентрировалось в Азиатском регионе.

Трансформация структуры национальных экономик привела к приоритетному развитию их компетенций и адаптации к глобальной экономике в различных направлениях.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Для количественного описания уровня интеграции проведен ряд преобразований в формуле, определяющей объем внутреннего потребления товаров обрабатывающей промышленности:

$$P = (1 - \Theta) * \Pi + I = (1 - \Theta) * \Pi + K * P, \quad (1)$$

$$I = \frac{K * (1 - \Theta)}{1 - K} * \Pi = a * \Pi, \quad (2)$$

$$a = \frac{K * (1 - \Theta)}{1 - K}, \quad (3)$$

где P – стоимость промышленных товаров, реализованных на внутреннем рынке; Π – стоимость созданных национальным производством товаров; I – стоимость импортной продукции на внутреннем рынке; Θ , K – соответственно, доля экспортной продукции в на-

Таблица 2 / Table 2

Динамика вклада национальных секторов в соответствующие сектора «совокупной экономики» ведущих стран / Dynamics of the contribution of national sectors to the corresponding sectors of the “aggregate economy” of the leading countries

Страна	Вклад ВВП страны в совокупный ВВП, %		Вклад добавленной стоимости (ДС), произведенной в промышленности, в совокупную ДС промышленности, %		Вклад ДС, произведенной в секторе услуг в совокупную ДС сферы услуг, %		Вклад ДС, произведенной в обрабатывающей промышленности, в совокупную ДС обрабатывающей промышленности, %	
	2008	2019	2008	2019	2008	2019	2008	2019
Китай	15,8	25,3	25,2	35,3	11,2	22,0	28,0	39,2
США	27,1	23,0	19,2	15,7	33,4	28,6	18,3	14,9
Индия	7,2	10,3	7,6	9,1	5,4	8,2	6,8	8,0
Япония	7,8	5,9	7,7	6,2	9,1	6,6	9,3	7,0
Германия	6,3	5,0	5,8	4,8	6,5	5,1	7,0	5,5
Россия	5,7	4,5	6,0	5,1	4,8	3,9	4,7	3,3
Индонезия	2,9	3,6	4,7	5,0	1,8	2,6	4,4	4,0
Бразилия	4,4	3,5	3,4	2,2	4,1	3,5	3,4	1,9
Франция	4,5	3,5	2,9	2,1	5,2	3,9	2,7	1,9
Великобритания	4,4	3,5	3,0	2,2	5,0	4,0	2,3	1,7
Италия	4,2	2,9	3,4	2,2	4,5	3,1	3,6	2,4
Мексика	3,3	2,8	3,9	3,1	3,2	2,7	2,9	2,8
Турция	2,3	2,7	2,0	2,6	2,1	2,4	2,0	2,8
Корея	2,6	2,5	2,8	2,9	2,4	2,3	3,6	3,6
Иран	1,5	1,2	2,5	1,3	1,2	1,0	1,1	1,0
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник / Source: составлено авторами по данным базы данных Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/> / compiled by the authors according to World Bank Open Data. URL: <https://databank.worldbank.org/>

циональном производстве и доля импортной продукции на национальном рынке; a — коэффициент пропорциональности между стоимостью закупок импортной продукции и стоимостью продукции, произведенной в национальной экономике.

С использованием обозначений, введенных в уравнениях (1)–(3), определен уровень интеграции национальной экономики в глобальную экономику γ :

$$\gamma = \frac{(a+\Theta) \cdot \Pi}{(1+a) \cdot \Pi} = \frac{a+\Theta}{1+a}. \quad (4)$$

В формулах (1)–(4) введенные параметры a , Θ , K — отвлеченные числа, представляющие собой соответственно доли единицы, значения которых лежат в интервале от 0 до 1. Для удобства восприятия текста эти величины в таблицах и тексте представлены в процентной форме.

Авторы статьи ввели шкалу уровня интеграции национальных экономик в глобальную.

Данный показатель очень высокий у национальных экономик, в которых затраты на обеспечение внешнего спроса и предложения составляют более 50% всех затрат (3), связанных с обеспечением внутреннего потребления национального производства

Таблица 3 / Table 3

Вклад добавленной стоимости совокупного объема производства выборки стран в различных секторах в 2019 г. / Contribution of value added to total output of a sample of countries in various sectors in 2019*

Центр	Промышленность, %	Услуги, %	Обрабатывающая промышленность, %
США	15,7	28,6	14,9
Китай	35,3	22,0	39,2
Другие азиатские страны выборки	27,1	23,1	26,4
Страны ЕС**	11,3	16,1	11,5
Латинская Америка	5,5	6,2	4,7
Россия	5,1	3,9	3,3

Источник / Source: составлено авторами по данным базы данных Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/> / compiled by the authors according to World Bank Open Data. URL: <https://databank.worldbank.org/>

Примечание / Note: * – выборка стран из табл. 1 / sample of countries from Table 1; ** – Германия, Франция, Италия, Великобритания. На конец 2019 г. Великобритания входила в состав ЕС / Germany, France, Italy, UK. At the end of 2019, the UK was part of the EU.

и предложений по приобретению или продаже продукции глобального рынка.

При высоком уровне интеграции национальной экономики в глобальную затраты на обеспечение предложений внешнего рынка находятся в диапазоне от 50 до 40% всех затрат (З). В национальных экономиках с умеренным уровнем интеграции — от 40 до 30%. А при слабом уровне интеграции — от 30 до 20%.

При меньших значениях доли указанных затрат национальная экономика практически не испытывает воздействия глобальной экономики. В этом случае затраты на обеспечение предложений внешнего рынка в четыре и более раз меньше, чем затраты на поддержку национального производства для удовлетворения потребностей внутреннего рынка.

В табл. 4, 5 представлены данные по уровню интеграции ведущих в мировом рейтинге по уровню ВВП по ППС национальных экономик в 2008 и 2019 гг.

Из данных табл. 4, 5 следует, что у секторов обрабатывающей промышленности в Южной Корее, Индонезии, Италии, Франции, Великобритании, Германии, Турции и Мексике в 2008 и 2019 гг. была очень высокая (более 50%) степень интеграции с глобальной экономикой.

Индексы интеграции секторов обрабатывающей промышленности экономик США, Индии и России в 2019 г. находились в диапазоне значений, соот-

ветствующем высокому уровню (40–50%). Близкие показатели наблюдались для данных экономик и в 2008 г.

Уровень интеграции сектора обрабатывающей промышленности Японии в 2008 и 2019 гг., в соответствии со значениями γ , можно характеризовать как умеренный (30–40%).

У Бразилии же он увеличился с 27% в 2008 г. (слабый уровень) до 33% в 2019 г. (умеренный уровень).

В наименьшей степени от глобальной экономики зависит обрабатывающая промышленность экономики Китая, значения индекса интеграции которого сократились с 32% в 2008 г. до 26% в 2019 г., что соответствует слабому уровню.

Анализ показывает, что один и тот же уровень интеграции может быть достигнут разными способами, например, при использовании только экспорта продукции и исключении импорта для внутреннего потребления. В этом случае в формуле (4) $a = 0$, а уровень интеграции $\gamma = \Delta$.

Альтернативный вариант предполагает, что при интеграции используется только импорт. В таком случае в формуле (4) $\Delta = 0$, а уровень интеграции $\gamma = \frac{a}{1+a}$.

В обоих вариантах при использовании различных инструментов интеграции можно добиться одного и того же значения уровня. Например, пусть $\gamma = 0,6$. В первом случае это будет при $\Delta = 0,6$, а во втором — при $a = 1,5$.

Таблица 4 / Table 4

**Модель интеграции обрабатывающей промышленности национальной экономики
в глобальную экономику, 2008 г. / Model for integrating the manufacturing
industry of the national economy into the global economy, 2008***

Страна	Доля в «совокупном секторе экономики»			Структура обеспечения внутреннего и внешнего потребления товаров обрабатывающей промышленности в долях национального производства, %				Уровень интеграции (γ)
	Промышленность, %**	Обрабатывающая промышленность, %	Сектор сервиса, %	Внутренний спрос		Внешний спрос		
				Национальное производство	Внешнее предложение (a^{***})	Национальное производство	Индекс взаимодействия с глобальной экономикой (f)	
Китай	25,2	28,0	11,2	77,4	13,4	22,6	0,25	0,32
США	19,2	18,3	33,4	79,5	29,9	20,5	-0,19	0,39
Индия	7,6	6,8	5,4	77,2	26,2	22,8	-0,07	0,39
Япония	7,7	9,3	9,1	76,1	15,0	23,9	0,23	0,34
Германия	5,8	7,0	6,5	45,8	37,0	54,2	0,19	0,67
Россия	6,0	4,7	4,8	76,6	29,3	23,4	-0,11	0,41
Индонезия	4,7	4,4	1,8	56,1	56,0	43,9	-0,12	0,64
Бразилия	3,4	3,4	4,1	84,4	15,9	15,6	-0,01	0,27
Франция	2,9	2,7	5,2	55,2	47,1	44,8	-0,02	0,62
Великобритания	3,0	2,3	5,0	57,1	58,2	42,9	-0,15	0,64
Италия	3,4	3,6	4,5	63,9	29,6	36,1	0,10	0,51
Мексика	3,9	2,9	3,2	26,8	88,8	73,2	-0,10	0,86
Турция	2,0	2,0	2,1	65,7	41,0	34,3	-0,09	0,53
Южная Корея	2,8	3,6	2,4	58,3	28,4	41,7	0,19	0,55

Источник / Source: составлено авторами по данным базы данных Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/> / compiled by the authors according to World Bank Open Data. URL: <https://databank.worldbank.org/>

Примечание / Note: * – статистические данные по Ирану публикуются нерегулярно, не по всем анализируемым направлениям и не представлены во всех используемых базах данных, в связи с чем в ходе исследования собрать данные для таблиц по Ирану не всегда оказалось возможным, и авторы были вынуждены исключить Иран из ряда таблиц / Statistical data on Iran are published irregularly, not in all analyzed areas and are not presented in all used databases, and therefore, during the study, it was not always possible to collect data for tables on Iran, and the authors were forced to exclude Iran from a number of tables; ** – авторы в статье используют статистические данные, публикуемые Всемирным банком, в соответствии с методологией которого при анализе промышленности подразумевается промышленность с учетом строительства / the authors in the article use statistical data published by the World Bank, in accordance with the methodology of which, when analyzing industry, the industry is taken into account, taking into account construction; *** – обозначение введено в пояснении к формуле (3) / the designation was introduced in the explanation to formula (3). Анализ данных табл. 4 свидетельствует о том, что в 2008 г. вклад азиатских стран в мировое производство обрабатывающей промышленности составил 44,8%, а стран из «Большой семерки» (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия) – 43%. В секторе услуг соответствующий вклад азиатских стран – 20,9%, а стран из «семерки» – 63,7%. Таким образом, мировое производство обрабатывающей промышленности почти равномерно распределено между азиатскими странами из топ-15 ведущих в рейтинге ВВП и указанными странами из G7. Однако в 2019 г. изменилась относительная значимость азиатских экономик и государств из «семерки» в мировом производстве. Так, вклад стран Азии возрос до 57,1%, а стран из G7 – сократился до 33,8% (табл. 5). В период 2008–2019 гг. мировое производство обрабатывающей промышленности в значительной степени сконцентрировалось в странах Азии. В секторе услуг произошел обратный процесс: вклад стран Азии увеличился до 36,4%, а G7 – уменьшился до 52,1%.

Таблица 5 / Table 5

**Модель интеграции обрабатывающей промышленности национальной экономики
в глобальную экономику, 2019 г. / Model of integration of the manufacturing
industry of the national economy into the global economy, 2019**

Страна	Доля в «совокупном» секторе экономики			Структура обеспечения внутреннего и внешнего потребления товаров обрабатывающей промышленности в долях национального производства, %				Уровень интеграции (γ)
	Промышленность, %	Обрабатывающая промышленность, %	Сектор сервиса, %	Внутренний спрос		Внешний спрос		
				Национальное производство	Внешнее предложение (а)	Национальное производство	Индекс взаимодействия с глобальной экономикой (f)	
Китай	34,4	38,3	21,2	82,5	11,1	17,5	0,23	0,26
США	15,3	14,7	28,9	75,7	38,4	24,3	-0,22	0,45
Индия	9,4	8,3	8,0	74,0	31,8	26,0	-0,10	0,44
Япония	6,2	7,0	6,7	76,4	18,5	23,6	0,12	0,36
Германия	5	5,8	5,2	33,6	50,5	66,4	0,14	0,78
Россия	5,3	3,3	3,9	69,7	32,0	30,3	-0,03	0,47
Индонезия	4,9	3,9	2,5	67,8	42,3	32,2	-0,14	0,52
Бразилия	2,3	1,9	3,6	81,4	21,6	18,6	-0,07	0,33
Франция	2,1	2,0	4,0	50,8	54,3	49,2	-0,05	0,67
Великобритания	2,2	1,8	4,1	42,4	80,9	57,6	-0,17	0,77
Италия	2,2	2,5	3,2	53,4	36,9	46,6	0,12	0,61
Мексика	3,2	2,9	2,8	11,3	95,2	88,7	-0,04	0,94
Турция	2,8	2,9	2,4	58,7	46,1	41,3	-0,06	0,60
Южная Корея	3	3,7	2,3	57,6	26,8	42,4	0,22	0,55

Источник / Source: составлено авторами по данным базы данных Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/> / compiled by the authors according to World Bank Open Data. URL: <https://databank.worldbank.org/>

Поэтому для описания особенностей механизма интеграции национальной экономики в глобальную введен параметр f , определяемый как:

$$f = \frac{\Delta - a}{\Delta + a}. \quad (5)$$

Значения f находятся в диапазоне от -1 до 1. При экспортоориентированной экономике $f > 0$, при импортоориентированной экономике $f < 0$, а при сбалансированной $f = 0$.

Соответствующие данные, рассчитанные по формуле (5), представлены в табл. 4, 5. Их анализ показывает, что в группу сильно интегрированных экономик в 2019 г. входят три экспортоориентиро-

ванные (Германия, Италия, Южная Корея) и пять импортоориентированных (Индонезия, Франция, Великобритания, Мексика, Турция) стран. Среди стран с высоким уровнем интеграции — две импортоориентированные (США и Индия) и одна страна сбалансированная (Россия). Среди умеренно интегрированных: Япония — экспортоориентированная, Бразилия — импортоориентированная.

При этом, согласно данным табл. 4, 5, наблюдается заметное снижение уровня интегрированности Японии (с 23% в 2008 г. до 12% в 2019 г.) и Германии (с 19% в 2008 г. до 14% в 2019 г.).

Следует отметить, что, несмотря на то, что Китай, с точки зрения влияния мировой экономики на национальную, слабо интегрирован, тем не менее

Таблица 6 / Table 6

Уровень интеграции сферы услуг национальных экономик в глобальную экономику, 2016 г.* /
Level of integration of the service sector of national economies into the global economy, 2016*

Страна	Э/П, %**	И/П, %**	γ	f
Франция	9,40	8,60	0,168	0,04
Германия	8,50	9,20	0,162	-0,04
Италия	5,17	5,40	0,10	-0,02
Япония	3,42	3,63	0,068	-0,03
Мексика	3,06	4,19	0,070	-0,15
Великобритания	11,60	7,26	0,177	0,23
США	3,32	2,24	0,054	0,19

Источник / Source: составлено авторами по данным базы данных ОЭСР. URL: <https://stats.oecd.org/> / compiled by the authors according to OECD Data. URL: <https://stats.oecd.org/>

Примечание / Note: * – в качестве источника данных для анализа сферы услуг авторы использовали базу данных ОЭСР, где статистические данные по услугам публикуются по странам – участникам организации. Отсутствие альтернативного источника информации, содержащего более свежую и широкую информацию, стало причиной ограничения количества стран в ряде таблиц / as a source of data for the analysis of the services sector, the authors used the OECD database, where statistical data on services are published by member countries of the organization. The lack of an alternative source of information containing more up-to-date and broader information has led to a limitation in the number of countries in a number of tables; ** – значения экспорта и импорта в долях объема внутреннего потребления услуг / values of exports and imports as shares of domestic consumption of services.

масштаб последней оказывает существенное влияние на развитие мировой экономики — 38,3% суммарной добавленной стоимости обрабатывающей промышленности стран, представленных в *табл. 5*, и 34,4% суммарной добавленной стоимости их промышленности. Таким образом, с экономической точки зрения, Китай обладает максимальным потенциалом восстановления экономики при глобальных кризисных процессах. Это отчетливо проявилось в 2020–2021 гг., когда экономика Китая с минимальными (по сравнению с ведущими странами) потерями восстановилась после негативных последствий коронавирусной пандемии.

ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ СФЕРЫ УСЛУГ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Используя широкий спектр инструментов (экспорт и импорт промышленных товаров, глобальные цепочки производства), обрабатывающая промышленность национальных экономик формирует распределение компетенций в промышленном секторе мировой экономики. Напротив, для сектора услуг национальных экономик взаимодействие глобальной экономики менее значимо. Об этом свидетельствуют данные *табл. 6*.

Анализ данных *табл. 6*, в соответствии с принятой нами шкалой, свидетельствует о слабой и очень слабой интеграции сферы услуг национальных экономик в глобальную. При этом проявляются незначительные тенденции в характере использования инструментов интеграции — экспорта и импорта. Для первой четверки стран *табл. 6* использование этих инструментов практически сбалансировано. Незначительный приоритет в использовании экспорта наблюдается в Великобритании и США. Напротив, у Мексики — небольшой приоритет в использовании импорта.

Таким образом, на динамику развития сферы услуг национальных экономик стран, ведущих в рейтинге ВВП по ППС, влияют в основном внутренние факторы.

Действительно, значения отношений сальдо торговли в секторе услуг к добавленной стоимости сектора услуг национальных экономик составляют несколько процентов (2–8%). Напротив, значения этого показателя в обрабатывающей промышленности для 10 стран в 10 и более раз больше (*табл. 7*).

Исключение составляет Индия, где он только в 5,8 раза больше. Высокая значимость глобального рынка для сферы услуг экономики Индии обусловлена тем, что в ней развит сектор программного

Таблица 7 / Table 7

**Значимость международной торговли для развития национальных экономик в 2019 г. /
The importance of international trade for the development of national economies in 2019**

Страна	Обрабатывающая промышленность			Сектор услуг и сервиса		
	Добавленная стоимость, млрд долл.	Сальдо, млрд долл.	Отношение сальдо к добавленной стоимости, %	Добавленная стоимость, млрд долл.	Сальдо, млрд долл.	Отношение сальдо к добавленной стоимости, %
Китай	3318	904,7	27,0	7150	-261,1	-3,65
США	2610	-826,0	-32,0	17248	287,5	1,67
Индия	221,6	68,6	31,0	1563	84,2	5,60
Япония	931,9	144,8	15,5	3611	1,10	0,03
Германия	678,5	352,9	52,0	2588	-24,2	-1,00
Россия	187,9	-11,9	-6,3	1059	-36,2	-3,48
Индонезия	163,3	-39,6	-24,2	523,8	-7,7	-1,47
Бразилия	208,8	-22,3	-10,7	1230	-35,1	-2,33
Франция	290,8	-54,4	-18,7	2128	24,1	1,27
Великобритания	242,3	-172,8	-71,3	2218	134,9	6,69
Италия	290,8	130,2	44,8	1278	-2,3	-0,18
Мексика	151,2	-28,6	-18,9	683,3	-8,2	-1,20
Турция	183,7	-15,8	-10,0	449,0	37,0	8,24
Южная Корея	507,2	220,6	43,5	85,8	-2,3	-2,63

Источник / Source: составлено авторами по данным базы данных Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/> / compiled by the authors according to World Bank Open Data. URL: <https://databank.worldbank.org/>

обеспечения, направленный на удовлетворение потребностей глобальной экономики⁸.

Для России это значение только в два раза больше — экспорт нефтепродуктов, продукции металлургической промышленности в значительной степени компенсирует стоимость зарубежных поставок машиностроительной и химической продукции. На рынке услуг значительны выплаты по обеспечению зарубежного отдыха населения, что приводит к отрицательному платежному балансу. В Турции сектор услуг экспортоориентирован в значительной степени за счет обеспечения отдыха иностранцев.

⁸ India Software Market Revenues Forecast to Surpass US\$ 8.2 Billion by End of Year 2021, According to IDC. URL: https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prAP48517221&utm_source=ixbtcom (дата обращения: 20.02.2022).

Таким образом, только для двух стран (Россия и Турция) роль взаимодействия с глобальным рынком одинакова как в секторе услуг, так и в секторе обрабатывающей промышленности.

Экономическая эффективность взаимодействия национальных экономик с глобальным рынком определяется платежным балансом. В табл. 8 представлены данные, характеризующие его структуру.

Данные табл. 8 свидетельствуют о том, что только 7 стран из 14 анализируемых имеют положительные значения сальдо текущих операций платежного баланса.

По результатам анализа его структуры можно заключить, что торговый баланс на глобальном рынке промышленных товаров по абсолютному значению практически всегда больше, чем на рынке услуг (исключение составили Великобритания, Мексика и Турция).

Таблица 8 / Table 8

**Структура сальдо текущих операций платежного баланса национальных экономик
в 2019 г., млрд долл. США / The structure of the balance of current operations
of the balance of payments of national economies in 2019, billion US dollars**

Страна	Промышленный сектор рынка			Сальдо товарного баланса**	Сальдо баланса услуг	Сальдо первичных и вторичных доходов	Итоговое сальдо текущих операций
	Товары ОП*	Энергоносители, полезные ископаемые	Баланс сектора				
Китай	1084,9	-496,2	588,7	392,9	-261,1	-28,9	102,9
США	-957,9	-22,5	-980,4	-861,5	285,2	104,2	-472,1
Индия	-10,7	-121,6	-132,3	-157,7	84,2	43,7	-29,8
Япония	186,7	-170,5	16,1	1,4	-9,9	184,7	176,2
Германия	357,0	-80,5	276,4	242,5	-23,0	70,1	289,6
Россия	-119,3	238,5	119,2	165,8	-36,7	-63,7	65,4
Индонезия	-38,3	13,7	-24,7	3,5	-7,6	-26,2	-30,3
Бразилия	-81,0	28,4	-52,6	26,5	-35,5	-56	-65
Франция	-45,2	-52,0	-97,1	-52,4	26,8	17,4	-8,2
Великобри- тания	-123,7	-18,9	-142,6	-176,8	150,3	-50,4	-76,9
Италия	109,0	-50,2	58,9	67,9	-0,6	-2,7	64,6
Мексика	18,1	-16,2	1,9	5,2	-8,3	-0,87	-3,97
Турция	19,0	-42,0	-23,0	-16,8	-34,1	56,2	5,3
Южная Корея	170,3	-106,9	63,4	79,8	-26,8	6,7	59,7

Источник / Source: составлено авторами по данным базы данных ВТО. URL: <https://stats.wto.org/>) и МВФ. URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=62805740>) / compiled by the authors according to WTO Stats portal (URL: <https://stats.wto.org/>) and IMF Data Portal (URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=62805740>)

Примечание / Note: * – ОП – обрабатывающая промышленность / manufacturing industry; ** – суммарное сальдо по всем товарным группам, в том числе продукция промышленного сектора / Total balance for all product groups, incl. products of the industrial sector.

При этом влияние глобальной экономики на внутренний рынок промышленных товаров заметно больше, чем на внутренний рынок сферы услуг. Это следует из сопоставления величины сальдо торгового баланса промышленных товаров и сальдо сферы услуг. Действительно, абсолютная величина торгового баланса промышленных товаров в два и более раз больше, чем аналогичный показатель для сферы услуг 8 стран. Таким образом, следует отметить, что уровень глобализации в сфере услуг заметно меньше, чем в промышленном секторе экономики.

Анализ показывает, что 11 стран имеют различные типы интеграции с глобальным рынком в его промышленном сегменте и сегменте услуг. В этой связи следует отметить, что в экономи-

ках с отрицательным сальдо в международной торговле промышленных товаров основным инструментом интеграции является импорт. Но предполагалось, что развитие национального сектора услуг сформирует источник компенсации указанных потерь. Однако, как показывают данные табл. 9, такой источник не сформировался, несмотря на то, что практически во всех развитых странах вклад сферы услуг в ВВП составляет от 65 до 80%.

Действительно, даже в экономиках США, Франции, Великобритании с высоким уровнем развития сектора сервиса и услуг не компенсируется отрицательный товарный баланс (табл. 8). Из развитых стран только Япония, Германия, Италия и Южная Корея имеют положительный торговый баланс про-

Таблица 9 / Table 9

Секторальная структура добавленной стоимости, % / Sectoral structure of value added, %

Страна	Промышленность		Обрабатывающая промышленность		Сервис	
	2008	2019	2008	2019	2008	2019
Китай	46,9	38,9	32,1	27,2	42,9	53,9
США	20,9	18,2	12,3	10,9	74,5	77,3
Индия	31,1	24,8	17,1	13,6	45,9	49,4
Япония	29,0	28,7	21,4	20,3	69,8	69,3
Германия	26,9	26,7	20,0	19,1	62,2	62,6
Россия	30,8	32,2	14,9	13,1	50,7	54,0
Индонезия	48,1	38,9	27,8	19,7	37,5	44,2
Бразилия	23,1	17,9	14,0	9,4	56,8	63,3
Франция	18,8	17,1	11,1	9,8	69,7	70,2
Великобритания	20,0	17,4	9,6	8,6	69,8	71,3
Италия	23,6	21,4	15,5	14,9	64,7	66,3
Мексика	34,8	30,9	15,8	17,3	59,5	59,9
Турция	26,2	27,2	16,3	18,3	55,5	56,5
Южная Корея	32,5	32,8	25,6	25,3	56,2	57,1

Источник / Source: составлено авторами по данным базы данных Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/> / compiled by the authors according to World Bank Open Data. URL: <https://databank.worldbank.org/>

мышленного сектора. Вклад промышленности в ВВП этих стран довольно высокий — больше 20%.

Следует отметить, что в развитых странах сокращение производства обрабатывающей промышленности осуществляется за счет уменьшения производства традиционной продукции, потребности в которой удовлетворяются за счет внешних закупок.

Важным элементом платежного баланса является сальдо операций, проведенных на рынке инвестиций, при оценке которого следует учитывать, что используются два инструмента — прямые и портфельные инвестиции. Положительное сальдо в случае прямых инвестиций свидетельствует о том, что вложение в иностранные проекты, реализуемые за границей, более эффективны, чем вложения резидентов в экономику. Например, в платежном балансе США 2019 г. доходы от прямых инвестиций за границу составляют 580 млрд долл., а доходы нерезидентов от вложений в экономику США — 245,8 млрд долл. В случае портфельных инвестиций инвесторы США получили на 57 млрд долл. меньше,

чем иностранные⁹. Таким образом, на рынке инвестиций экономика США не является достаточно конкурентоспособной. Это обстоятельство — один из ключевых факторов кризиса финансовой системы США.

ВЫВОДЫ

В рамках исследования показано, что в период 2008–2019 гг. наблюдалось значительное различие темпов роста сектора услуг и промышленности, что привело к существенным изменениям структуры национальных экономик. Возросло значение Китая и Индии в промышленном секторе мировой экономики. Напротив, несмотря на высокую значимость сферы услуг в структуре экономики США и стран Западной Европы, их

⁹ U. S. Bureau of Economic Analysis. International Transactions, International Services, and International Investment Position Tables. URL: <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=62&step=2&isuri=1&6210=1#reqid=62&step=2&isuri=1&6210=1> (дата обращения: 16.04.2022).

вклад в сектор услуг мировой экономики сократился более чем на 5%.

Следствием вышеуказанных динамических процессов стало образование двух центров производства услуг мировой экономики, в то время как мировое производство обрабатывающей промышленности сконцентрировалось в Азиатском регионе.

Результаты исследования динамики развития национальных экономик, ведущих в рейтинге ВВП по ППС, выявили общие тенденции и особенности в разных странах. В течение указанного временного периода 14 из 15 стран (исключение — Италия) увеличили свой ВВП, но при этом в темпах роста отмечаются значительные различия. В пяти азиатских странах значение ВВП увеличилось более чем на 40%, в то время как в 3 странах ЕС — примерно на 11–15%, а в Италии наблюдается его падение на 3% (табл. 1).

Во всех странах динамика развития у сектора услуг выше, чем у сектора промышленности (включая обрабатывающую). В результате этого сектор услуг стал основным производителем ВВП (вклад более 50%). Исключение составляет Индонезия, вклад которой — 44% (табл. 9). Высокие темпы развития обрабатывающей промышленности в странах Юго-Восточной Азии и в Турции обусловили их ведущую роль в производстве продукции в этом секторе. На долю азиатских стран приходится 62% (табл. 2).

Помимо опережающего развития сферы услуг, вторым трендом развития национальных экономик в 2008–2019 гг. является возрастание степени интеграции национальных экономик в глобальную. Для количественной характеристики этого показателя введен специальный параметр, с помощью которого проведена классификация взаимодействия и определены модели адаптации национальных экономик к глобальной.

У восьми стран в секторе обрабатывающей промышленности наблюдается очень высокая степень интеграции национальных экономик (γ более 50%) с глобальной. У трех значения индекса интеграции находятся в диапазоне значений, соответствующих высокому уровню (диапазон 40–50%). У остальных анализируемых стран данный показатель можно оценить как умеренный и слабый.

В работе введен специальный параметр, характеризующий различные способы адаптации национальной экономики к глобальной. Он позволяет определить, является ли экономика импорто- или экспортоориентированной. Результаты исследо-

вания свидетельствуют о том, что самая высокая степень экспортной ориентации у Китая и Южной Кореи, а импортной — у США.

Гипертрофированное развитие сферы услуг, прежде всего финансового сектора, привело к образованию отрицательного сальдо платежного баланса национальных экономик за счет увеличения уровня их зависимости от поставок продукции промышленного сектора. Потребность в промышленных товарах обеспечивается интеграцией национальных экономик с глобальной, в рамках которой функционируют глобальные цепочки производства. Нарастание геополитической напряженности негативно влияет на устойчивость цепочек поставок на глобальном рынке и приводит к структурным проблемам в национальных экономиках в случае нехватки импортных комплектующих, о чем неоднократно писали отечественные¹⁰ и иностранные¹¹ эксперты, и отчетливо продемонстрировано на мировом рынке микрoeлектроники в период 2020–2023 гг.¹²

В условиях относительно низкой стоимости рабочей силы в развивающихся странах казалось экономически целесообразным инвестировать в их промышленный сектор. Техническое развитие средств коммуникации способствовало рентабельному обмену товарами с развивающимися странами. Предполагалось, что постиндустриальная модель экономики в условиях интеграции в глобальную будет способст-

¹⁰ Перестройка глобальных производственных цепочек: от эффективности к устойчивости. Аналитическая записка. Банк России. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/132380/analytic_note_20220125_dip.pdf (дата обращения: 23.05.2023); Эффект домино: почему рушатся глобальные цепочки поставок и чем это грозит. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/460163-effekt-domino-pocemu-rusatsa-global-nye-cepocki-postavok-i-chem-eto-grozit> (дата обращения: 23.05.2023).

¹¹ Global Value Chain Development Report 2021: Beyond Production. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/00_gvc_dev_report_2021_e.pdf (дата обращения: 23.05.2023); Lieferketten-Probleme haben sich weiter verschärft. Lage insbesondere mittelständischer Industriebetriebe teils dramatisch. URL: <https://www.dihk.de/de/aktuelles-und-presse/aktuelle-informationen/lieferketten-probleme-haben-sich-weiter-verschaerft-67866> (дата обращения: 23.05.2023).

¹² Semiconductor Chips Applications Markets and Impact of Shortages, 2022–2027 with 2021 as the Base Year. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20230109005462/en/Semiconductor-Chips-Applications-Markets-and-Impact-of-Shortages-2022-2027-with-2021-as-the-Base-Year--ResearchAndMarkets.com> (дата обращения: 23.05.2023); When the chips are down: How the semiconductor industry is dealing with a worldwide shortage. The World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2022/02/semiconductor-chip-shortage-supply-chain/> (дата обращения: 23.05.2023).

воват повышению экономической эффективности, снижению издержек и повышению прибыли.

Однако проведенное исследование показало, что в рамках действующих моделей национальных экономик наблюдаются отрицательная динамика сальдо платежного баланса, повышение степени зависимости развитых экономик от продукции промышленного сектора и, соответственно, снижение уровня устойчивости национальных экономик к воздействию внешних факторов.

Кроме того, установлено, что практически все страны, лидирующие в рейтинге стран по уровню ВВП по ППС с населением более 50 млн чел., способны обеспечить потребности в услугах самостоятельно, так как для сектора услуг национальных экономик взаимодействие глобальной экономики менее значимо.

В экономиках с отрицательным сальдо в международной торговле промышленными товарами обеспечение потребностей внутреннего рынка происходит за счет импорта. В экономиках стран

Западной Европы и США на фоне дефицита энергоресурсов на мировом рынке, высокой инфляции, неустойчивости банковской системы проявились признаки рецессии. Это свидетельствует об ошибочности утверждения о том, что развитие национального сектора услуг сформирует источник компенсации указанных потерь. Как показывают данные исследования, такой источник не сформировался, несмотря на то, что практически во всех развитых странах вклад сферы услуг в ВВП составляет от 65 до 80%. США для поддержания устойчивости национальной экономики ужесточили санкционный режим в отношении России, что спровоцировало возникновение инфляции, снижение роста экономик стран Западной Европы, падение их конкурентоспособности. Американское правительство создает условия, стимулирующие перевод промышленных компаний из стран Западной Европы в США и таким образом увеличивает рост своего промышленного производства при его снижении в странах Западной Европы.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Глигич-Золотарева М. В. На пороге новой регионализации. *Федерализм*. 2021;26(1):165–186. DOI: 10.21686/2073–1051–2021–1–165–186
2. Wang Z., Sun Z. From globalization to regionalization: The United States, China, and the post-COVID-19 world economic order. *Journal of Chinese Political Science*. 2021;26(1):69–87. DOI: 10.1007/s11366–020–09706–3
3. Enderwick P., Buckley P. Rising regionalization: Will the post-COVID-19 world see a retreat from globalization. *Transnational Corporations*. 2020;27(2):99–112. DOI: 10.18356/8008753a-en
4. Бодрунов С. Д. Мировые кризисы XXI века обнажают противоречия современной социально-экономической модели. *Социологические исследования*. 2020;(10):146–157. DOI: 10.31857/S 013216250009808–1
5. Бекулова С. Р. Две парадигмы кризисных процессов в мировой экономике в XXI веке. *Национальная безопасность / nota bene*. 2022;(4):15–24. DOI: 10.7256/2454–0668.2022.4.38565
6. Farzanegan M. R., Feizi M., Gholipour H. F. Globalization and outbreak of COVID-19: An empirical analysis. MAGKS Joint Discussion Paper Series on Economics. 2020;(18). URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/216658/1/18–2020_farzanegan.pdf (дата обращения: 19.03.2023).
7. Sforza A., Steininger M. Globalization in the time of COVID-19. CESifo Working Paper Series. 2020;(8184). 2020. URL: https://www.cesifo.org/DocDL/cesifo1_wp8184_0.pdf (дата обращения: 10.07.2022).
8. Agarwal R., Gopinath G. A Proposal to end the COVID-19 pandemic. IMF Staff Discussion Note. 2021;(004). URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2021/05/19/A-Proposal-to-End-the-COVID-19-Pandemic-460263> (дата обращения: 19.03.2022).
9. Глазьев С. Ю. Пандемический кризис помог укрепиться новому технологическому укладу. *Научные труды Вольного экономического общества России*. 2020;225(5):26–35. DOI: 10.38197/2072–2060–2020–225–5–26–35
10. Глазьев С. Ю. Российская экономика в начале 2020 года: о глубинных причинах нарастающего хаоса и комплексе антикризисных мер. *Российский экономический журнал*. 2020;(2):3–39. DOI: 10.33983/0130–9757–2020–2–03–39
11. Бодрунов С. Д. Глобальная трансформация современного общества и национальные цели развития России. *Научные труды Вольного экономического общества России*. 2021;230(4):54–65. DOI: 10.38197/2072–2060–2021–230–4–54–65

12. Никонова А.А. Системные уроки для постпандемического мира. *Научные труды Вольного экономического общества России*. 2020;223(3):143–153. DOI: 10.38197/2072–2060–2020–223–3–143–153
13. Fisher A. The clash of progress and security. London: Macmillan & Co., Ltd.; 1935. 234 p.
14. Clark C. The conditions of economic progress. London: Macmillan & Co., Ltd.; 1940. 515 p.
15. Fourastié J. Le grand espoir du XXe siècle: Progrès technique, progrès économique, progrès social. Paris: Presses Universitaires de France; 1949. 223 p.
16. Kuznets S. Modern economic growth: Rate, structure and spread. New Haven, CT; London: Yale University Press; 1966. 529 p.
17. Bell D. The coming of post-industrial society: A venture in social forecasting. New York, NY: Basic Books; 1973. 507 p.
18. Dicken P. Global shift: The internationalization of economic activity. London: Paul Chapman; 1992. 492 p.
19. Castells M. The service economy and postindustrial society: A sociological critique. *International Journal of Health Services*. 1976;6(4):595–607. DOI: 10.2190/mmng-dkg0-cjxx-978v
20. Singelmann J. From agriculture to service: The transformation of industrial employment. Beverly Hills, CA: Sage Publications; 1978. 175 p.
21. Sayer A., Walker R. The new social economy: Reworking the division of labor. Cambridge, MA; Oxford: Blackwell Publishers; 1994. 316 p.
22. Reich R. The work of nations: Preparing ourselves for 21st century capitalism. New York, NY: Vintage; 1992. 331 p.
23. Miller J.C., Walton T.F., Kovacic W.E., Rabkin J.A. Industrial policy: Reindustrialization through competition or coordinated action? *Yale Journal on Regulation*. 1984;2(1):1–37. URL: <https://core.ac.uk/reader/72838020> (дата обращения: 08.12.2022).
24. Hospers G.-J. Restructuring Europe's RustBelt: The case of the German Ruhrgebiet. *Intereconomics*. 2004;39(3):147–156. URL: <https://www.intereconomics.eu/pdf-download/year/2004/number/3/article/restructuring-europe-s-rustbelt-the-case-of-the-german-ruhrgebiet.html>
25. Heymann E., Vetter S. Europe's re-industrialisation. EU Monitor. EU Integration. Frankfurt am Main: Deutsche Bank AG; 2013. 23 p. URL: http://www.iberglobal.com/files/eu_reindustrialisation_db.pdf (дата обращения: 20.03.2023).
26. Prisecaru P. EU reindustrialization policy. *Knowledge Horizons — Economics*. 2014;6(2):21–25. URL: http://www.orizonturi.ucdc.ro/arhiva/2014_khe_62_pdf/khe_vol_6_iss_2_21to25.pdf
27. Zhao W., Yan H., Liu H. Impacts of US reindustrialization on Chinese manufacturing. *Open Journal of Social Sciences*. 2014;2(9):139–143. DOI: 10.4236/jss.2014.29024
28. Бодрунов С.Д. Формирование стратегии реиндустриализации России. 2-е изд. (в 2-х ч.). Ч. I. СПб.: ИНИР; 2015. 551 с.
29. Губанов С.С. Неиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России). *Экономист*. 2008;(9):3–27.
30. Чупров С.В. Особенности управления инновационной реиндустриализацией в нестационарной среде региональной экономики. *Известия Иркутской государственной экономической академии*. 2015;25(5):767–774. DOI: 10.17150/1993–3541.2015.25(5).767–774
31. Чернова В.Ю. Новая промышленная политика развитых стран. *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2018;8(10А):271–278.
32. Варнавский В.Г. Трансформация мирового геоэкономического пространства в условиях реиндустриализации. *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2019;(2):119–133. DOI: 10.24411/2073–6487–2019–10022
33. Тагаров Б.Ж. Причины реиндустриализации экономики развитых стран. *Экономические отношения*. 2020;10(4):999–1010. DOI: 10.18334/eo.10.4.111012

REFERENCES

1. Gligich-Zolotareva M.V. On the threshold of a new regionalization. *Federalizm = Federalism*. 2021;26(1):165–186. (In Russ.). DOI: 10.21686/2073–1051–2021–1–165–186
2. Wang Z., Sun Z. From globalization to regionalization: The United States, China, and the post-COVID-19 world economic order. *Journal of Chinese Political Science*. 2021;26(1):69–87. DOI: 10.1007/s11366–020–09706–3

3. Enderwick P., Buckley P. Rising regionalization: Will the post-COVID-19 world see a retreat from globalization. *Transnational Corporations*. 2020;27(2):99–112. DOI: 10.18356/8008753a-en
4. Bodrunov S.D. Global crises of the 21st century exposes the contradictions of the modern socio-economic model. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Research*. 2020;(10):146–157. (In Russ.). DOI: 10.31857/S 013216250009808–1
5. Bekulova S.R. Two paradigms of crisis processes in the world economy in the 21st century. *Natsional'naya bezopasnost' / nota bene = National Security / nota bene*. 2022;(4):15–24. (In Russ.). DOI: 10.7256/2454–0668.2022.4.38565
6. Farzanegan M.R., Feizi M., Gholipour H.F. Globalization and outbreak of COVID-19: An empirical analysis. MAGKS Joint Discussion Paper Series on Economics. 2020;(18). URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/216658/1/18–2020_farzanegan.pdf (accessed on 19.03.2023).
7. Sforza A., Steininger M. Globalization in the time of COVID-19. CESifo Working Paper Series. 2020;(8184). 2020. URL: https://www.cesifo.org/DocDL/cesifo1_wp8184_0.pdf (accessed on 10.07.2022).
8. Agarwal R., Gopinath G.A Proposal to end the COVID-19 pandemic. IMF Staff Discussion Note. 2021;(004). URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2021/05/19/A-Proposal-to-End-the-COVID-19-Pandemic-460263> (accessed on 19.03.2022).
9. Glaziev S. Yu. The pandemic crisis has helped to strengthen the new technological order. *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii = Scientific Works of the Free Economic Society of Russia*. 2020;225(5):26–35. (In Russ.). DOI: 10.38197/2072–2060–2020–225–5–26–35
10. Glaziev S. Yu. The Russian economy at the beginning of 2020: The root causes of the growing chaos and the complex of anti-crisis measures. *Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal = Russian Economic Journal*. 2020;(2):3–39. (In Russ.). DOI: 10.33983/0130–9757–2020–2–03–39
11. Bodrunov S.D. Global transformation of modern society and national development goals of Russia. *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii = Scientific Works of the Free Economic Society of Russia*. 2021;230(4):54–65. (In Russ.). DOI: 10.38197/2072–2060–2021–230–4–54–65
12. Nikonova A.A. Learn system lessons for the post-pandemic world. *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii = Scientific Works of the Free Economic Society of Russia*. 2020;223(3):143–153. (In Russ.). DOI: 10.38197/2072–2060–2020–223–3–143–153
13. Fisher A. The clash of progress and security. London: Macmillan; 1935. 234 p.
14. Clark C. The conditions of economic progress. London: Macmillan & Co., Ltd.; 1940. 515 p.
15. Fourastié J. Le grand espoir du XXe siècle: Progrès technique, progrès économique, progrès social. Paris: Presses Universitaires de France; 1949. 223 p.
16. Kuznets S. Modern economic growth: Rate, structure and spread. New Haven, CT; London: Yale University Press; 1966. 529 p.
17. Bell D. The coming of post-industrial society: A venture in social forecasting. New York, NY: Basic Books; 1973. 507 p.
18. Dicken P. Global shift: The internationalization of economic activity. London: Paul Chapman; 1992. 492 p.
19. Castells M. The service economy and postindustrial society: A sociological critique. *International Journal of Health Services*. 1976;6(4):595–607. DOI: 10.2190/mmng-dkg0-cjxx-978v
20. Singelmann J. From agriculture to service: The transformation of industrial employment. Beverly Hills, CA: Sage Publications; 1978. 175 p.
21. Sayer A., Walker R. The new social economy: Reworking the division of labor. Cambridge, MA; Oxford: Blackwell Publishers; 1994. 316 p.
22. Reich R. The work of nations: Preparing ourselves for 21st century capitalism. New York, NY: Vintage; 1992. 331 p.
23. Miller J.C., Walton T.F., Kovacic W.E., Rabkin J.A. Industrial policy: Reindustrialization through competition or coordinated action? *Yale Journal on Regulation*. 1984;2(1):1–37. URL: <https://core.ac.uk/reader/72838020> (accessed on 08.12.2022).
24. Hospers G.-J. Restructuring Europe's RustBelt: The case of the German Ruhrgebiet. *Intereconomics*. 2004;39(3):147–156. URL: <https://www.intereconomics.eu/pdf-download/year/2004/number/3/article/restructuring-europe-s-rustbelt-the-case-of-the-german-ruhrgebiet.html>

25. Heymann E., Vetter S. Europe's re-industrialisation. EU Monitor. EU Integration. Frankfurt am Main: Deutsche Bank AG; 2013. 23 p. URL: http://www.iberglobal.com/files/eu_reindustrialisation_db.pdf (accessed on 20.03.2023).
26. Prisecaru P. EU reindustrialization policy. *Knowledge Horizons – Economics*. 2014;6(2):21–25. URL: http://www.orizonturi.ucdc.ro/arhiva/2014_khe_62_pdf/khe_vol_6_iss_2_21to25.pdf
27. Zhao W., Yan H., Liu H. Impacts of US reindustrialization on Chinese manufacturing. *Open Journal of Social Sciences*. 2014;2(9):139–143. DOI: 10.4236/jss.2014.29024
28. Bodrunov S. D. Formation of a strategy for the reindustrialization of Russia. 2nd ed. (in 2 pts.). Pt. I. St. Petersburg: Institute for New Industrial Development; 2015. 551 p. (In Russ.).
29. Gubanov S. S. Neo-industrialization plus vertical integration (on the formula for the development of Russia). *Ekonomist*. 2008;(9):3–27. (In Russ.).
30. Chuprov S. V. Features of innovative industrialization management in the regional economy's nonstationary environment. *Izvestiya Irkutskoi gosudarstvennoi ekonomicheskoi akademii = Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy*. 2015;25(5):767–774. (In Russ.). DOI: 10.17150/1993–3541.2015.25(5).767–774
31. Chernova V. Yu. New industrial policy of developed countries. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra = Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. 2018;(10A):271–278. (In Russ.).
32. Varnavskiy V. G. Transformation of the world geo-economic space in the conditions of re-industrialization. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiiskoi akademii nauk = Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*. 2019;(2):119–133. (In Russ.). DOI: 10.24411/2073–6487–2019–10022
33. Tagarov B. Zh. Reasons for reindustrialization of the developed countries economy. *Ekonomicheskie otnosheniya = Journal of International Economic Affairs*. 2020;10(4):999–1010. (In Russ.). DOI: 10.18334/eo.10.4.111012

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Юрий Сергеевич Богачев — доктор физико-математических наук, главный научный сотрудник Института промышленной политики и институционального развития, Финансовый университет, Москва, Россия

Yuriy S. Bogachev — Dr. Sci. (Phys. And Math.), Senior Researcher of the Institute of Industrial Policy and Institutional Development, Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-8595-7674>

YUSBogachev@fa.ru



Сузанна Робертиновна Бекулова — младший научный сотрудник Института промышленной политики и институционального развития, Финансовый университет, Москва, Россия

Suzanna R. Bekulova — Junior Researcher of the Institute of Industrial Policy and Institutional Development, Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0003-1384-4694>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:

SRBekulova@fa.ru

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 02.03.2023; после рецензирования 15.04.2023; принята к публикации 10.06.2023.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 02.03.2023; revised on 15.04.2023 and accepted for publication on 10.06.2023.

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

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-73-82
УДК 336.15(045)
JEL G15

Исламская финансовая модель: проблемы становления и востребованность развития в России в текущей политико-экономической ситуации

И.А. Зарипов

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

В текущей сложной политико-экономической ситуации России необходимо кардинально пересмотреть стратегию развития, найдя действительно надежных и долгосрочных партнеров. Одними из самых предпочтительных направлений для построения долговременных взаимовыгодных отношений являются исламские государства, предпочитающие использовать финансовую модель, соответствующую их конфессиональным принципам. Исламская финансовая модель актуальна для России не только как инструмент привлечения исламских инвестиций, но и как каркас построения крепких связей с большинством солидных партнеров. Несмотря на то что она подвергается критике изнутри и не лишена определенных недостатков, заложенные в ее основу принципы смогут обеспечить равномерное развитие экономики и снижение общественной напряженности за счет справедливого перераспределения доходов. Данная статья повествует о развитии исламских финансов в мире и в России.

Ключевые слова: исламская финансовая модель; инструменты партнерства; проблемы развития; исламский мир; исламские финансовые институты; российская экономика

Для цитирования: Зарипов И.А. Исламская финансовая модель: проблемы становления и востребованность развития в России в текущей политико-экономической ситуации. *Мир новой экономики*. 2023;17(3):73-82. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-73-82

ORIGINAL PAPER

Islamic Financial Model: the Problems of Formation and the Demand for Development in Russia in the Current Political and Economic Situation

I.A. Zaripov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

ABSTRACT

In the current severe political and economic situation, Russia radically needs revising its development strategy, finding truly reliable and long-term partners. Among the most preferred counterparts for building long-term mutually beneficial relations are the Islamic states, which prefer to use a financial model compliant with their confessional principles. The Islamic financial model is relevant for Russia not only as a tool to attract Islamic investments, but also as a framework for building strong relations with most solid partners. Despite the fact that the Islamic financial model is criticized from the inside, and not devoid of certain shortcomings, the principles laid down in it will be able to ensure the even development of the economy and reduce social tensions through a fair redistribution of income. This article tells about the development of Islamic finance in the world and in Russia.

Keywords: Islamic financial model; partnership instruments; development problems; Islamic world; Islamic financial institutions; Russian economy

For citation: Zaripov I.A. Islamic financial model: The problems of formation and the demand for development in Russia in the current political and economic situation. *The World of the New Economy*. 2023;17(3):73-82. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-73-82

© Зарипов И.А., 2023

ВВЕДЕНИЕ

Российская Федерация в связи с начавшейся в 2014 г. резкой разбалансировкой внешней политико-экономической обстановки и полномасштабными санкционными действиями США и их союзников (ЕС, Японии, Австралии и некоторых других стран), особенно ужесточившимися с началом СВО в феврале 2022 г., была поставлена перед необходимостью срочной смены приоритетов во внешней политике и внешнеэкономическом сотрудничестве, переориентации с западного на восточное направление, поиска новых надежных стратегических партнеров и создания условий для комфортного и взаимовыгодного взаимодействия с ними. В настоящее время мир разделился на две части: (1) США и их союзники, слепо выполняющие волю «гегемона», зачастую в ущерб национальным интересам, национальной экономике и отечественным производителям, и (2) другие страны, увидевшие реальную возможность продемонстрировать независимость своей политики от якобы «генеральной линии», проводимой США, и воспользоваться ситуацией для выбора своего пути, отвечающего национальным интересам с учетом конфессионально-этических особенностей населения. В качестве противовеса США выступают страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) и страны Организации исламского сотрудничества (ОИС)¹, большинство из которых обладает значительными запасами нефти и других сырьевых ресурсов и входит в ОПЕК. Активную позицию в мировой политике стали занимать государства Африки и Латинской Америки.

Китай и Индия, естественно, были первыми кандидатами на роль партнеров, и Россия стала наращивать объем торговых операций с ними, одновременно строя совместные системы коллективной безопасности. Однако, полагаем, что ограничиваться взаимодействием только с этими двумя (безусловно, могучими в экономическом плане и представляющими интересы почти 2,5 млрд чел.) странами все же не стоит. И этому есть несколько причин.

Во-первых, КНР и Индия максимально стараются использовать непростое положение России в свою пользу, — взяв на себя обязательства по увеличению

¹ Международная организация ведущих исламских стран. Была создана в 1969 г. для укрепления связей между государствами исламского мира. До 2011 г. носила название Организации исламской конференции (ОИК), а потом была переименована в ОИС. Сейчас постоянными членами являются 57 государств.

объемов покупки нефти, они покупают нефтепродукты с серьезной скидкой, позволяющей им не только выгодно использовать дешевые энергоресурсы у себя, но и реализовывать излишки другим странам уже по рыночным ценам. Во-вторых, у обеих стран — серьезная многоуровневая бюрократическая система, которая согласовывает даже выгодные для них решения, требующие скорости в принятии, очень долго. В-третьих, Индия и Китай не готовы активизировать ни одно из направлений сотрудничества с Россией. Они не будут стимулировать инвестиции, создавать совместные проекты, помогать российским компаниям приобретать западную продукцию, поскольку такие действия связаны с дополнительными операционными, финансовыми и репутационными рисками, так как оба государства не прекращают поддерживать нормальные взаимоотношения с США и ЕС, рынки которых для них более значимы и приоритетны, чем российский.

России надо опасаться выстраивания невыгодных в финансовом плане отношений с Индией и Китаем, подобных тем, что существовали с Германией долгие годы. Промышленность ФРГ смогла так быстро развиваться благодаря дешевому газу и другим сырьевым товарам из СССР, а затем — из России. По данным экспертов Credit Swiss, озвученных известным российским экономистом М. Делягиным, Российская Федерация поставляла сырьевых ресурсов на 20 млрд евро, но на основе этого сырья промышленность ФРГ производила товаров на сумму 2 трлн евро и продавала их в Россию. Коэффициент 1:100! [1, с. 3]. Сейчас Россия продает нефть в Индию и Китай со значительным дисконтом (25–30% от среднемировой рыночной цены) на десятки млрд долл. США, а китайские и индийские компании производят на ее основе товары и продают их России подороже, а в ЕС и США, учитывая конкуренцию и ценовые ограничения по контрактам, — подешевле. То есть из российского сырья, приобретенного со скидкой, производятся товары, поставляемые в недружественные нам страны, которые на этом экономят, а потом используют сэкономленные финансы против России. Приведенные нами аргументы говорят о том, что России все же стоит обратить пристальное внимание на Исламский мир — страны Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии — и выбрать их в качестве долгосрочных партнеров.

Мусульманские государства готовы работать с Россией, они воспринимают ее как продолжение



СССР, помогавшего им долгое время как в обретении независимости, так и в восстановлении и развитии экономики. У государств ОИС есть около 500 млрд долл. излишней ликвидности, которую затруднительно инвестировать в свою экономику, и более 2 трлн долл. резервов государственных и частных семейных королевских фондов, которые имеют значительный инвестиционный потенциал для нашей страны [2, с. 3].

Полагаю, что ближневосточный вектор — самый перспективный и предпочтительный в настоящее время для России. Но это не значит, что это самое простое направление. На Ближнем Востоке — свой менталитет, своя специфика ведения бизнеса и принятия деловых решений.

Кроме того, большая часть потенциальных инвесторов и деловых партнеров предпочитает использовать исламскую финансовую модель — как при обслуживании торговых сделок, так и в финансовых вопросах.

ЧТО ЖЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ИСЛАМСКАЯ ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ?

В современном историческом плане исламская финансовая модель, построенная на соблюдении исламских конфессиональных запретов и созданная в противовес традиционной (или, как ее называют иностранные эксперты по исламским финансам, от англ. *conventional* — обыкновенная), была задумана в 1940-х гг. В то время исламские ученые смогли соединить теоретические шариатские установки с практикой и создать рекомендации по конструированию первых финансовых инструментов, соответствующих исламскому праву или шариату². Ими в первую очередь предлагались к использованию финансовые продукты на основе партнерства (мудароба и мушарака)³.

Исламским ученым — пионером в теории исламских финансов стал Анваль Икбар Куреши, который в своей монографии «Ислам и теория процента»

² Шариат (от араб. — правильный или верный путь) — совокупность правовых установок на основе конфессиональных исламских принципов. Различают ибадат, регулирующий религиозные вопросы, и муамалат, управляющий проблемами повседневной деятельности мусульманина.

³ Мудароба — сделка партнерского финансирования, когда инвестор вкладывает средства в проект, неся риски по своим вложениям, но полученная прибыль распределяется между инвестором и реализатором проекта в заранее обговоренных пропорциях. Мушарака — совместное предприятие, когда все партнеры вкладывают свои финансовые ресурсы, неся риски, а прибыль распределяется, исходя из договоренностей.

в 1946 г. предложил использовать принцип партнерства между инвестором и заемщиком, когда убытки и прибыли делились между сторонами согласно предварительным договоренностям. Поддержал эту идею шейх Махмуд Ахмад, опубликовавший в 1947 г. комплексную работу «Экономика ислама». Затем положительно высказались и другие авторы — Мохаммад Узайр (1955 г.), Иршад (в 1964 г.), Аль-Араби (1966 г.), которые считали принцип партнерства наиболее предпочтительным в исламских финансах. Дальнейшую разработку соответствующих шариату исламских финансовых продуктов продолжил в 1968 г. известный ученый из Пакистана Сиддики, который предложил классифицировать их как агентские услуги, выполняемые за комиссию; партнерские инвестиции на основе разделения прибыли и рисков и безвозмездные услуги с возможностью добровольной компенсации инвестору от заемщика. Чапра в 1985 г. уже теоретически обосновал концепцию исламских банков или исламских финансовых институтов в качестве инвестиционных компаний, служащих общественным интересам, обладающих социальной ответственностью, а не стремлением любым путем получить коммерческий результат⁴.

Исламские ученые всегда отделяли саму концепцию исламского финансового института от его традиционного «ростовщического» аналога, считая, что исламский банк, хотя и выступает в качестве посредника, но должен быть настоящим партнером своим клиентам, решая социально-экономические задачи, имеющие важное общественное значение, например, снижение бедности, выравнивание перекосов в распределении материальных ресурсов, обеспечение рабочими местами, помощь уязвимым слоям населения, популяризация благотворительности и т.п. Несмотря на то что теоретики несколько идеализировали роль исламского финансового института, первые создатели исламских банков старались все же придерживаться социально-этической направленности этой концепции [3, с. 2].

РАЗВИТИЕ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ В МИРЕ

Теоретические разработки послужили основой для создания первых финансовых институтов — Мит Гамр Банка в Египте и Фонда Хадж паломников в Малайзии в 1963 г. Исламский банк в Египте

⁴ Исламский банкинг: история развития. URL: <https://islam.ru/content/economica/46551> (дата обращения: 18.06.2023).

те был ориентирован на розничных клиентов и начал свою деятельность с выдачи небольших беспроцентных кредитов на основе инструмента мудараба, использовавшего принцип разделения рисков и прибыли. Фонд паломников в Малайзии предоставлял желающим совершить Хадж в г. Мекку возможность накопить деньги в соответствии с правилами Шариата. Для этого министерство финансов Малайзии открыло отдельный специальный счет, на котором накапливались деньги вкладчиков.

Эта финансовая компания стала первым исламским финансовым институтом в Малайзии, а ее деятельность и активная позиция участников способствовали изданию первого в мировой истории закона об исламском банкинге в 1983 г. (Islamic Banking Act № 276), что послужило основой создания двухсекторальной финансовой системы (dual financial system — англ.) Королевства Малайзии, которое по праву считается флагманом исламских финансов в мире.

Основой исламской финансовой модели послужили ключевые конфессионально-этические установки, содержащиеся в священном Коране, Сунне (жизнеописании Пророка Мухаммеда) и других исламских источниках шариата. Основные принципы муамалата — избегать запретов и следовать рекомендациям. В остальном мусульманин в своей повседневной деятельности обладает свободой действий, что распространяется и на свободу заключения договоров. Все существующие запреты (харам — араб.) можно разделить на четыре части.

Первый — самый важный — запрет на любую деятельность, где присутствует обусловленный ссудный процент, т.е. когда инвестор, предоставляя денежные ресурсы, требует вернуть ему деньги с лихвой, дополнительным определенным заранее доходом (риба — араб.). Ислам считает это ростовщичеством, нелегитимной прибылью и полностью не признает.

Второй связан с наличием неопределенности (гарар — араб.), что распространяется на качество и другие характеристики товара, механизм получения дохода и прочие взаимоотношения.

Третий — на чрезмерный риск (майсир — араб.), сопровождающий любую деятельность человека, в том числе бизнес-отношения. Чрезмерность риска определяют специальные эксперты — шариатские советники, которые тестируют этот элемент на соответствие шариату.

Четвертый распространяется на индустрии, где запрещено инвестировать, получать доход и даже взаимодействовать: производство и торговля алкоголем, табаком, свининой, казино, ночные клубы, развлечения для взрослых, а также вся традиционная «ссудно-ростовщическая» финансовая система (банки, страховые компании, операции на фондовых рынках и т.д.).

При определении запретности индустрий Ислам исходит из их полезности не только для человека, но и для общества в целом. Появляющиеся новые отрасли производственной деятельности человека проходят отбор на соответствие шариату, в основном по критериям их общественной полезности, а потом принимается консенсусное решение — включать определенную индустрию в «черный список» или нет.

В конце XX в. исламские финансы стали активно развиваться в мусульманских странах Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Северной и Центральной Африки, постепенно распространяясь в Европе, Северной и Южной Америке, а потом в Австралии и Океании. Некоторые исламские государства, такие как Иран и Судан, кардинально перестроили свою финансовую систему, полностью исключив традиционные ссудно-ростовщические финансы. Остальные страны сконструировали двухсекторальную финансовую систему, включающую сектор исламских финансов (банки, страховые такафуль-компании⁵, финансовые компании, работающие на фондовых рынках) и сектор с традиционными ссудными финансовыми институтами, действующие под надзором одного регулятора. Лидерами в развитии исламских финансов считаются: Саудовская Аравия, Кувейт, ОАЭ, Малайзия, Иран. Исламские финансовые институты представлены на всех континентах, даже в тех странах, где мало мусульман. Так, первый исламский финансовый фонд в Европе с участием капитала королевской семьи из ОАЭ был открыт в Люксембурге и Швейцарии в 1978 г. и существует до сих пор. В целом в настоящее время в мире работают порядка 700 исламских финансовых институтов, которые контролируют активы объемом около 5 трлн долл. США, однако в глобальном масштабе это всего лишь 1,5% [4, с. 3].

⁵ Исламские страховые компании, работающие на исламском финансовом сегменте, в основном в форме фондов взаимного страхования, когда держатели такафуль-полисов являются и акционерами исламских страховых компаний.

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ В МИРЕ

Достаточно быстрое развитие исламских финансов в мире (ежегодно, по оценке ведущих экспертов, исламская финансовая индустрия росла не менее, чем на 15%) предопределило возникновение определенных проблем, на которые стали обращать внимание и теоретики, и практики, работающие в разных сегментах исламской финансовой системы.

Так, доктор практики исламских финансов, профессор ведущего центра обучения исламским финансам в Малайзии ИНСЕИФ О.И. Бача (Dr. Obiyathulla Ismath Bacha) полагает, что исламские финансы за 60 лет их существования смогли сконструировать соответствующие шариату и востребованные потребителями продукты во всех областях финансовой системы, распространившись и на страны, где почти нет мусульманского населения. В общем, можно сказать, что исламские финансовые институты представлены в банковском секторе, страховании, на рынке ценных бумаг. И объем активов, контролируемых исламским финансовым сектором в мире, растет, не снижая первоначального темпа.

Однако, по мнению малайзийского профессора, тиражирование продуктов традиционных ссудных финансовых институтов, приемлемое в начальном периоде становления исламской финансовой модели в мире, продолжается и на современном этапе, что неправильно. Большинство новых продуктов проходит лишь небольшую адаптацию и направляется на оценку шариатским аудиторам.

То, что начиналось как имитация продуктов, перешло в тиражирование процессов и систем и, наконец, распространилось даже на регулирование. Начальные исламские финансовые продукты (мударара и мушарака), получившие одобрение первых теоретиков, используются, но не совершенствуются. Эксперт полагает, что наблюдается полное отсутствие оригинального мышления и инноваций, приводящее к тому, что неспециалист с трудом отличит исламские финансы от традиционных ссудных финансов.

Современные руководители зачастую забывают о том, что создатели первых исламских банков верили, что исламские финансовые институты внесут свой вклад в борьбу с неравенством и несправедливым распределением доходов в мире, смогут за счет социальной ответственности и благотворительных программ снизить уровень напряженности

в обществе. Первые теоретики мечтали построить финансовую систему, которая приведет к справедливому миропорядку.

Однако ряд исламских финансовых институтов идет по пути наименьшего сопротивления и не старается творчески подойти к созданию новых инструментов и продуктов, соответствующих шариатским ценностям. Начав развивать исламскую финансовую систему на столетие позже традиционной, практики, не учитывая ошибки последней, все равно копируют имеющиеся на рынке процентные аналоги, лишь слегка приводя их в соответствие с шариатскими стандартами. Сейчас исламская финансовая модель имеет серьезные пробелы и несоответствия. Многие из них в определенной степени являются результатом того, что современные исламские финансовые институты не способны нормально конкурировать и бороться за клиента.

Первый очевидный недостаток — неготовность исламских финансовых компаний абсорбировать мировые ресурсы и использовать их для удовлетворения собственных потребностей. Например, по крайней мере, половина из 20 крупнейших мировых суверенных фондов (МСФ) созданы из капиталов мусульман исламских стран. Их общие активы составляют около 3 трлн долл. США, однако средняя рыночная капитализация 10 крупнейших исламских фондовых бирж — всего 208 млрд долл. США, общая стоимость выпущенных в обращение сукук⁶ — 320 млрд долл. США, а исламские инвестиционные фонды стоят 56 млрд долл. США [5, с. 3].

Очевидно, что деньги мусульманских суверенных фондов не поступили ни в один из этих секторов исламской финансовой системы. Совокупный объем активов исламского банковского сектора в мире составляет чуть более 3 трлн долл. США. Вроде бы достаточно солидная сумма?! Но только во время глобального финансового кризиса 2007–2009 гг. ФРС США распределила кредитных ресурсов на льготных условиях на 16 трлн долл. США. При этом два крупнейших кредита, полученных Ситигрупп (2,5 трлн долл. США) и Морган Стэнли (2,04 трлн долл. США), почти в полтора раза

⁶ Сукук (мн. ч. от араб. сакк — чек) — сертификат долевого стоимости, ценная бумага, соответствующая Шариату, исламский квазианалог традиционных облигаций. Держатели сукук являются совладельцами активов специально созданной компании-эмитента и имеют право на регулярные выплаты от прибылей, генерируемых этими активами. Сукук могут быть частными и суверенными, в зависимости от эмитента. Лидер по выпуску сукук — Малайзия.

превышают совокупный объем активов исламских банков в мире [2, 6].

Учитывая, что условия для вкладчиков в исламском банке и в традиционном суверенном фонде схожи, финансовые ресурсы мусульман могли бы быть направлены и в депозиты исламских банков. Поэтому очевиден вывод о том, что чрезмерная ликвидность из исламских стран попадает на мировые ссудные рынки через финансовые центры Запада.

Крупные суверенные фонды из исламских государств инвестируют свои ресурсы в институты западных стран, а компании из исламского мира, нуждающиеся в деньгах, вынуждены занимать средства в западных банках. В результате ссудные институты западных стран зарабатывают на исламских клиентах несколько раз: когда принимают средства и недоплачивают при распределении дохода (процент по депозиту) и когда выдают кредиты и просят высокие проценты за них. А возможную прибыль, которую могли бы заработать исламские финансовые институты, привлекая средства населения, корпоративного и государственного сектора своих же стран, получают западные ссудные институты.

Кроме того, большинство мусульманских государств недооценивает необходимость использования исламских финансовых ресурсов на финансирование потребностей в области развития. Практически каждая мусульманская страна является развивающейся экономикой, и ее финансовые потребности огромны. По данным Всемирного банка, инвестиции в инфраструктуру развития должны составлять не менее 1 трлн долл. США в год. Консалтинговая фирма McKinsey Global оценивает потребность в 57 трлн долл. США к 2030 г. Большая часть этих потребностей приходится на мусульманский мир, однако исламские финансовые институты не так активно инвестируют на цели развития: из всех эмитированных сукук, находящихся в обращении на общую сумму приблизительно 320 млрд долл. США, на эти цели привлекалось менее 10%. Большинство сукук имеют срок погашения не более пяти лет и идут главным образом на краткосрочное финансирование, например на оборотный капитал. Аналогичная ситуация и в банковском секторе. Исламские банки большую часть средств используют для выдачи краткосрочных розничных займов, а долгосрочное финансирование в основном представляют собой ипотечные кредиты.

Исламские финансовые институты более уязвимы с точки зрения риск-менеджмента, поскольку функционально ограничены в выборе инструментов

хеджирования. В то время как управляющие традиционными ссудными фондами имеют широкий спектр доступных инструментов хеджирования, индексных опционов, индексных фьючерсов и стратегий страхования портфеля и т.д., у исламских фондов таких инструментов, соответствующих шариату, очень мало. Многие эффективные инструменты хеджирования (свопы или индексные деривативы) запрещены в исламских финансовых компаниях. Это является серьезной проблемой и требует значительных усилий практиков и регуляторов для поиска инструментов для хеджирования (снижения рисков), которые можно было бы предложить для использования исламским банкам, фондам, такафуль-компаниям.

Еще одной современной проблемой исламских финансов разных стран можно назвать значительный крен от инструментов партнерского финансирования (мудароба и мушарака), предполагающих разделение между сторонами рисков и прибыли, в сторону инструментов, основанных на продаже долга и торговых операций (мурабаха)⁷. По подсчетам экспертов, 80% всех используемых исламских финансовых инструментов основаны на мурабахе, которая не признается легитимной представителями консервативных исламских правовых школ (масхабов — араб.)⁸. Так, из всех видов сукук только 15–20% секьюритизированы на основе партнерского финансирования.

В целом, несмотря на иные, более справедливые принципы исламской финансовой системы, предполагающие поддержание лучшей стабильности за счет особого отношения к риску и двойному контролю всех операций, практическое воплощение исламской финансовой модели, к сожалению, в настоящее время сопряжено с определенными проблемами. Если их не замечать, исламские финансовые институты могут отойти от основополагающих принципов, на основе которых начинали свою деятельность пионеры индустрии, и потерять

⁷ Мурабаха — исламский финансовый инструмент, основанный на торговой сделке, когда инвестор предоставляет средства через покупку с последующей продажей с торговой наценкой актива. При этом заемщик может оплатить товар (возвратить денежные ресурсы) в рассрочку.

⁸ Масхабы — правовые школы в исламе, представители которых имеют разные подходы к трактованию Корана, Сунны и законов шариата. Есть пять масхабов — 4 суннитских и 1 шиитский. Из суннитских половина масхабов придерживаются консервативных позиций фундаментального ислама, а другие занимают более гибкую позицию.



клиентов. Конфессионально ориентированные клиенты будут сомневаться в канонической чистоте бизнеса; преследующие бизнес-цели могут разочароваться в разнообразии и качестве оказываемых услуг и уровне доходности исламских инструментов. Все это способно привести к затуханию исламской финансовой идеи и закрытию исламских финансовых институтов по всему миру.

Несмотря на впечатляющий рост и глобальное присутствие, все же в целом исламская финансовая система до сих пор находится в нишевом положении, она пока не смогла создать достойной конкуренции традиционной ссудно-ростовщической системе и не оказала такого воздействия на мировые финансово-денежные отношения, которое от нее ожидали. Во многом это объясняется тем, что при создании исламских финансовых инструментов, выборе методов управления рисками, регулирования, надзора, определения нормативов использовались аналоги из традиционной финансовой системы. Можно предположить, что если бы с самого начала был разработан уникальный путь, свои механизмы регулирования и надзора, процедуры внутреннего контроля и бухгалтерского учета, то сегодня, вероятно, исламская финансовая модель показывала бы лучшие результаты.

Но сейчас все зависит от скоординированности совместных усилий шариатских ученых, практиков исламских финансов, розничных и корпоративных клиентов, государственных органов разных стран. Следует выработать единые стандарты исламских финансов, обязательных для применения во всем мире, найти варианты урегулирования проблемных ситуаций, даже, может быть, создать общий план (дорожную карту) развития исламских финансов для того, чтобы исламская финансовая модель приобрела все те необходимые качества, которые позволят ей постепенно заместить уже устаревшую ссудно-ростовщическую модель, только тормозящую развитие мировой экономики, распространяя непредсказуемость и турбулентность на глобальных и национальных рынках.

ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСЫ В РОССИИ

В России исламская финансовая модель стала развиваться в начале 1990-х гг. Первым российским банком, который работал по лицензии Банка России как традиционный банковский институт, но стал проводить операции по исламским финансовым принципам, был Бадр-Форте Банк. Он постарался сконструировать финансовые продукты, которые одновременно соответствовали бы исламским

принципам и вписывались в правовое поле Российской Федерации. В качестве основы было использовано вексельное обращение. Первой страховой такауль-компанией стала «Итиль», созданная Р. Беккиным в г. Казани в 2005 г. А первым исламским институтом, предлагающим услуги на фондовом рынке, — ПИФ «Халяль», организованный компанией БКС в 2007 г.

Вновь интерес к исламской финансовой модели проявился во втором десятилетии XXI в. Традиционные банки в Башкирии, Нижегородской области, Дагестане, Татарстане стали активно изучать исламские финансовые инструменты и предлагать наиболее простые из них (в основном дебитные беспроцентные карточки или финансовый лизинг) для своих клиентов. Сбербанк провел несколько сделок по исламским принципам с финансовым лизингом. Ак Барс Банк был первым, который смог привлечь 160 млн долл. США у структур Исламского банка развития в двух сделках: в 2011 г. (60 млн долл. США) и 2014 г. (100 млн долл. США), используя биржевую мурабаху (commodity Murabahah)⁹.

Дальше всех в развитии исламских финансовых операций пошел банк «Экспресс» из Республики Дагестан. Его специалисты разработали и реализовали десятки тысяч пластиковых дебитных халяльных¹⁰ карт и даже кредитные карты, соответствовавшие шариату. Но банк был искусственно обанкрочен и прекратил свое существование в 2012 г.

В 2011 г. бывший руководитель Департамента исламского финансирования банка «Экспресс» М. Алискеров создал ТНВ «Ля Рибана Финанс» — микрофинансовую исламскую компанию в форме командитного товарищества. В настоящее время она занимает ведущую позицию среди исламских финансовых институтов по количеству разработанных и предлагаемых населению и предпринимателям исламских финансовых продуктов.

В Республике Татарстан в 2010 г. был основан Финансовый дом «Амаль». Эта компания выбрала другую форму: управляющей структурой является потребительское общество, взаимодействующее с исламским филиалом традиционного банка, а сервисные услуги выполняет группа аффилированных структур — лизинговой, торговой, розничной,

⁹ «Ак Барс» Банк привлёк финансирование в экономику Татарстана на принципах шариата. URL: <https://tatcenter.ru/news/quot-ak-bars-quot-bank-privlek-finansirovanie-v-ekonomiku-tatarstana-na-printsipah-shariata/> (дата обращения: 27.06.2023).

¹⁰ Халяль — (правильное, благочестивое, рекомендованное — араб.). То есть то, что предписано делать мусульманину.

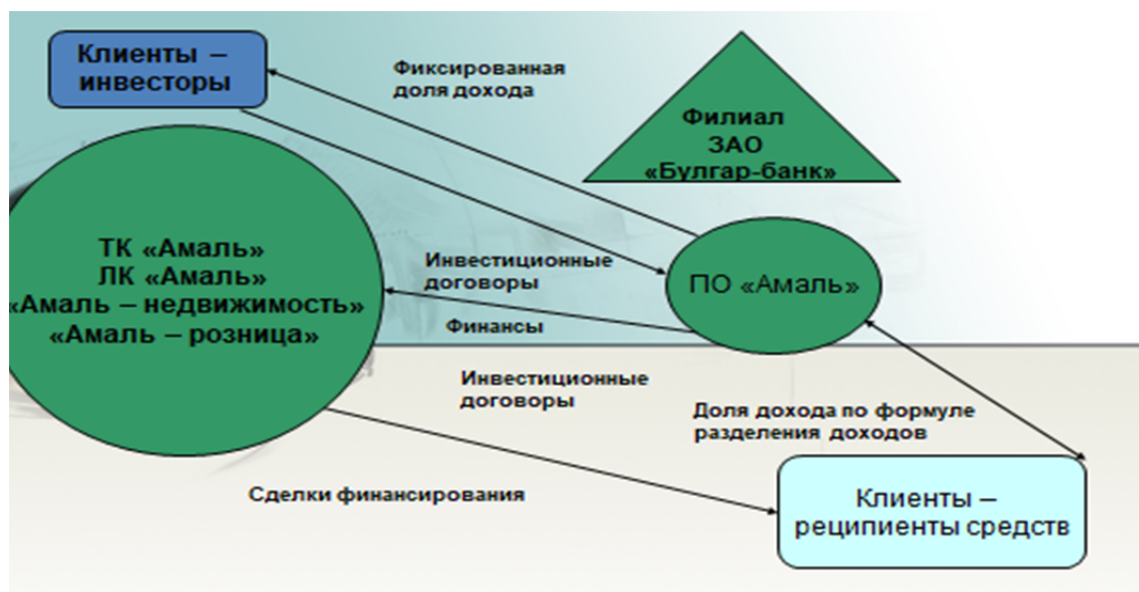


Рис. / Fig. Структура Финансового дома «Амаль» (г. Казань) / The Structure of Financial House “Amal” (Kazan)
 Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

риэлтерской и иных компаний, в зависимости от нужного профиля (см. рисунок).

Несколько исламских финансовых институтов работают в Чечне и Башкирии, но активно действующих исламских финансовых структур в нашей стране, к сожалению, не более восьми. Это очень мало, учитывая, что коренное исламское население составляет 22 млн чел. (14,5% жителей страны)¹¹, и 7–10 млн трудовых мигрантов-мусульман проживают в России не менее года¹².

Но такой низкий уровень развития исламских финансов в России вполне объясним — до июля 2023 г. у них не было законодательной базы. Только 19 июля 2023 г. Государственная Дума ФС Российской Федерации утвердила законопроект № 198584–8, давший старт проведению эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому (исламскому) финансированию в четырех регионах России с преимущественным проживанием мусульман (Татарстан, Башкирия, Дагестан и Чечня). В ходе этого пилотного проекта с 1 сентября 2023 по 1 сентября 2025 г. в данных регионах

¹¹ Сколько мусульман будет в 2023 г.: прогноз и статистика. URL: <https://usemake.ru/svezhie-novosti/skolko-musulman-budet-v-rossii-k-2023-godu-prognoz-i-statistika> (дата обращения: 27.06.2023).

¹² В МВД РФ раскрыли статистику пребывания мигрантов в стране. URL: <https://tj.sputniknews.ru/20230622/mvd-russia-statistika-prebyvaniye-migranty-strana-1057847290.html> (дата обращения: 27.06.2023).

будет тестироваться исламская финансовая модель, а затем планируется определить необходимость ее распространения на другие регионы. Регулятором назначается Банк России, который будет отвечать за выдачу лицензии, ведение государственного реестра, разработку правил бухгалтерского учета и отчетности, методологическое обеспечение, а также за надзор за деятельностью исламских финансовых институтов.

Можно предположить, что наличие правовых основ позволит интенсифицировать развитие исламской финансовой инфраструктуры не только в области исламского банкинга, но и такафуль-страхования, операций на фондовых рынках, что поможет активизировать процесс привлечения исламских иностранных инвестиций в экономику России. Однако открытым остается вопрос подготовки квалифицированных кадров, шариатских аудиторов и советников, которых в настоящее время явно недостаточно, и спрос на них будет только расти. Российские университеты только начали обучать специалистов по исламским финансам и пока лишь по программам повышения квалификации. Магистерскую программу по исламским финансам удалось разработать и реализовать только Казанскому (Приволжскому) федеральному университету. Многие еще предстоит сделать в области кадрового обеспечения исламской финансовой индустрии в России: утвердить «исламские финансы» в качестве специальности для экономистов в России, а также разработать и внедрить соответствующие образовательные профили для бакалавров, специалистов и магистров в экономических вузах страны.



Российским государственным структурам для создания надежного механизма привлечения исламского капитала надо провести масштабную работу.

Во-первых, несмотря на принятие вышеуказанного законопроекта, все же потребуются совершенствовать правовую и регулятивную основу исламских финансов в России.

Во-вторых, государству нужно проявить активную позицию в формировании и совершенствовании исламской финансовой инфраструктуры: исламских банков, страховых такафуль-компаний, фондов, брокеров и т.д.

В-третьих, следует подготовить достаточное количество специалистов в области исламских финансов и исламского права, так как в настоящее время в России есть не более 50 экспертов, сертифицированных в основном в иностранных образовательных центрах и университетах.

В-четвертых, следует укрепить систему защиты прав иностранных инвесторов, — на первое время государство может предоставлять им особые гарантии.

При желании все необходимые мероприятия возможно провести быстро и качественно. В результате Россия создаст долгосрочные стабильные и имеющие перспективу дальнейшего развития финансово инвестиционные и торговые отношения с группой влиятельных исламских государств, приобретет коллективного надежного и состоятельного партнера на долгие годы, одновременно развивая социально ориентированную и общественно значимую исламскую финансовую модель.

ВЫВОДЫ

Исламская финансовая модель представляется для заемщика более привлекательной по сравнению с традиционной процентно-ссудной мо-

делью, поскольку исламский инвестор несет равные риски за инвестиционный проект, не имея права требовать свои средства назад и начислять штрафы, пени и проценты. Исламский финансист заинтересован в стабильности развития и прибыльности инвестиционного проекта, потому что принцип разделения прибыли между инвестором и получателем средств на основе партнерских договорных отношений — самый признанный и рекомендуемый инструмент исламских финансов. Кроме того, бизнесменам из исламских стран присущи консервативность и постоянство в выборе партнера, — если последний показал себя с лучшей стороны и совместный проект принес прибыль, то в следующий раз исламский инвестор опять будет работать с ним.

По мнению дипломатов-востоковедов, государства Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии и Северной Африки могут сыграть знаковую роль в ближайшей перспективе в глобальном масштабе [7, с. 222]. От позиции этих стран зависят не только пути выхода из сегодняшнего политического кризиса, но и развитие мировой экономико-политической ситуации на годы вперед. Поэтому стратегическим вектором политических и экономических усилий России должна стать интенсификация двусторонних и многосторонних связей с исламскими странами. А успех таких усилий будет зависеть во многом от того, как Россия сможет встроиться в предлагаемую ими исламскую финансовую модель. Поэтому последовательное, комплексное и интенсивное развитие исламских финансов в России является на ближайшее время ключевой целью, от достижения которой зависит будущее нашей страны и конфигурация миропорядка планетарного масштаба.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Михаил Делягин: Рынок умер, а нефть будет жить. Миртесен. 20.06.2023. — URL: https://sputnik.mirtesen.ru/blog/43997758757/Mihayil-Delyagin-Ryinok-umer-a-neft-budet-zhit?utm_referrer=mirtesen.ru (дата обращения: 22.06.2023).
2. Аكوпова Е. Мир на коленях. В чем опасность разворота России на Восток. ПРАЙМ. 17.06.2023. URL: https://1prime.ru/state_regulation/20230617/840858783.html (дата обращения: 19.06.2023).
3. Taqi Usmani M. The economic challenges for the Ummah. AlBalagh.net. 2018. URL: http://www.albalagh.net/Islamic_economics/economy.shtml (дата обращения: 15.06.2023).
4. Смирнова С. Сокровища шейхов: западных инвесторов можно заменить арабскими. Экономист призвал к привлечению в Россию исламских инвестиций. Известия. 16.06.2023. URL: <https://iz.ru/1529124/sofi-smirnova/sokrovishcha-sheikhov-zapadnykh-investorov-mozhno-zamenit-arabskimi> (дата обращения: 19.06.2023).
5. Ismath Bacha O. Serious gaps in Islamic banking and finance. The Malaysian Reserve. Feb. 18, 2019. URL: <https://themalaysianreserve.com/2019/02/18/serious-gaps-in-islamic-banking-and-finance/> (дата обращения: 22.06.2023).

6. Катасонов В. Банки правят миром. А кто правит банками? Фонд стратегической культуры. 12.05.2015. URL: <https://fondsk.ru/news/2015/05/12/banki-pravjat-mirom-a-kto-pravit-bankami-i.html> (дата обращения: 27.06.2023).
7. Бакланов А.Г. Не втянуться в воронку. *Россия в глобальной политике*. 2022;20(2):213–223. DOI: 10.31278/1810–6439–2022–20–2–213–223

REFERENCES

1. Mikhail Delyagin: The market is dead, but oil will live on. Mirtesen. Jun. 20, 2023. URL: https://sputnik.mirtesen.ru/blog/43997758757/Mihayil-Delyagin-Ryynok-umer-a-neft-budet-zhit?utm_referrer=mirtesen.ru (accessed on 22.06.2023). (In Russ.).
2. Akopova E. World on its knees. What is the danger of Russia turning to the East. PRAIM. Jun. 17, 2023. URL: https://1prime.ru/state_regulation/20230617/840858783.html (accessed on 19.06.2023). (In Russ.).
3. Taqi Usmani M. The economic challenges for the Ummah. AlBalagh.net. 2018. URL: http://www.albalagh.net/Islamic_economics/economy.shtml (accessed on 15.06.2023).
4. Smirnova S. Treasures of the Sheikhs: Western investors can be replaced by Arab ones. The economist called for attracting Islamic investments to Russia. *Izvestiya*. Jun. 16, 2023. URL: <https://iz.ru/1529124/sofia-smirnova/sokrovishcha-sheikhov-zapadnykh-investorov-mozhno-zamenit-arabskimi> (accessed on 19.06.2023). (In Russ.).
5. Ismath Bacha O. Serious gaps in Islamic banking and finance. The Malaysian Reserve. Feb. 18, 2019. URL: <https://themalaysianreserve.com/2019/02/18/serious-gaps-in-islamic-banking-and-finance/> (accessed on 22.06.2023).
6. Katasonov V. Banks rule the world. Who rules the banks? Strategic Culture Foundation. May 12, 2015. URL: <https://fondsk.ru/news/2015/05/12/banki-pravjat-mirom-a-kto-pravit-bankami-i.html> (accessed on 27.06.2023). (In Russ.).
7. Baklanov A. G. Do not get sucked into the funnel. *Rossiia v global'noi politike = Russia in Global Affairs*. 2022;20(2):213–223. (In Russ.). DOI: 10.31278/1810–6439–2022–20–2–213–223

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Ильяс Абдулбарович Зарипов — кандидат экономических наук, магистр практики исламских финансов, доцент кафедры мировых финансовых рынков и финтех, РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Ilyas A. Zaripov — Cand. Sci. (Econ.), Master of Practice of Islamic Finance, Associate Professor of the Department of World Financial Markets and Fintech, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-0261-6592>

zaripov.ia@rea.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 10.06.2023; после рецензирования 10.07.2023; принята к публикации 20.07.2023.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 10.06.2023; revised on 10.07.2023 and accepted for publication on 20.07.2023.

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



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-83-90
УДК 338.3(045)
JEL C10

Смена организационно-производственных парадигм в IT-отрасли: исследования 2020–2023 годов

Д.С. Пашенко
Независимый исследователь, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Опыт создания успешных географически распределенных инженерных команд и пандемия COVID-19 внесли значительный вклад в динамику смены организационно-производственной парадигмы в IT-отрасли: с традиционной 40-часовой рабочей недели в офисе к гибридной и даже полностью удаленной форме работы. В данном исследовании поставлена задача определения характера процесса смены парадигм и задан набор научных гипотез, подтверждение которых позволяет определить полностью удаленную работу как сложившуюся практику для значительного количества ведущих IT-компаний в Европе. Для проверки данных гипотез проанализированы тематические отраслевые исследования 2020–2023 гг., которые убедительно доказали: вынужденный переход к полностью удаленной разработке во время локдаунов и после снижения влияния пандемических рисков становится осознанным и экономически рациональным выбором, который поддерживается значительным количеством инженеров и менеджеров в отрасли. Вместе с этим гибридная рабочая неделя – в офисе и вне его – также осталась востребованным вариантом организации труда в IT-компаниях и организациях с большими командами для внутренней автоматизации.

Ключевые слова: полностью удаленная работа; географически распределенные команды; IT-отрасль; организационная парадигма

Для цитирования: Пашенко Д.С. Смена организационно-производственных парадигм в IT-отрасли: исследования 2020–2023 годов. *Мир новой экономики*. 2023;17(3):83-90. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-83-90

ORIGINAL PAPER

Change of Organizational and Production Paradigms in the IT Industry: Research 2020–2023

D.S. Pashchenko
Independent researcher, Moscow, Russia

ABSTRACT

The experience of creating successful geographically distributed engineering teams and the COVID pandemic have made a significant contribution to the dynamics of changing the organizational and production paradigm in the IT industry from the traditional 40-hour office work to a “hybrid” work week and even to completely remote software and IT-services development. In this study, the scientific task of determining the nature of the process of paradigm shift is set and a set of scientific hypotheses is set to identify fully remote work as an established practice for a significant number of leading IT companies in Europe. To test these hypotheses, thematic industry studies of 2020–2023 were analyzed, which convincingly proved that the forced transition to completely remote development during lockdown periods and after reducing the impact of pandemic risks becomes a conscious choice: in demand, economically rational, supported by a significant number of engineers and managers in the industry. At the same time, a “hybrid” work week, combining part of the days in the office and part outside it, has also remained a popular option for organizing work in IT companies and organizations with large teams for internal automation.

Keywords: fully remote mode; geographically distributed teams; IT industry; organizational paradigm

For citation: Pashchenko D.S. Change of organizational and production paradigms in the IT industry: Research 2020–2023. *The World of the New Economy*. 2023;17(3):83-90. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-83-90

© Пашенко Д.С., 2023

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ И ГИПОТЕЗЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

IT-отрасль — это локомотив цифровизации мировой экономики, опережающий по годовым темпам своего развития многие другие отрасли¹ за счет своевременного управления необходимыми изменениями в организации производственных и коммерческих процессов. В конкурентоспособности IT-компаний ключевую роль играет эффективность производственных парадигм, используемых в разработке программного обеспечения (ПО). Смены таких парадигм (в пользу повышения эффективности производства ПО под воздействием благоприятных рыночных факторов) в IT-отрасли происходят в течение 10–20 лет и легко прослеживаются на многих примерах: от смены доминирования модели «водопада» на RUP и далее — на Agile [1] до стандартизации отрасли, с такой же периодичностью усложнявшей свою модель CMMI [по версии института Software Engineering Institute (SEI)] [2].

В основе описываемой в данной работе смены парадигм лежат экономически целесообразные процессы аутсорсинга и географически распределенных команд [3]. Российские IT-компании (Luxoft, Eram, Auriga, E-style) долгое время были ведущими в Европе и активно развивали вместе с мировыми корпорациями географически распределенные команды разработки ПО [4]. Данные тенденции были поддержаны во время пандемии COVID-19 и последующих волн социальной изоляции (локдаунов) быстрыми организационными изменениями, обеспечившими переход IT-отрасли к парадигме полностью удаленной разработки ПО и оказания услуг [5]. Такая организационно-производственная парадигма — полностью удаленная разработка (ПУР) ПО — была обязательной в течение локдаунов 2020 г. во многих регионах Европы. Начальной формализации ПУР в условиях локдаунов было посвящено авторское исследование [6], основной фокус которого направлен на изучение ранней адаптации к пандемии (март-апрель 2020 г.) в IT-отрасли и на среднесрочное влияние пандемических рисков на успешность работ по удаленной разработке ПО (сентябрь-октябрь 2020 г.). Исследование охватило опыт 26 команд разработчиков программного обеспечения и IT-поддержки цифровых сервисов в компаниях со штаб-квартирами в России, ЕС и США, среди которых: Alphabet (Google), Amazon, BSC Group, Custis, Deutsche Bank, Evernote, Exness Global, Positive Technologies, ПромСвязьБанк, Сбер, ВТБ, Яндекс. В качестве метода

¹ URL: <https://www.it-world.ru/it-news/reviews/190552.html>

исследования было выбрано анкетирование в два этапа с помощью инструмента Google.Forms и персональные интервью с экспертами для обсуждения полученных результатов. Исследование показало, что российские, мировые и европейские IT-лидеры довольно легко перешли к практикам полностью удаленной разработки ПО вне офисов, используя накопленный опыт географически распределенных команд, соответствующей автоматизации рабочих процессов.

Значительную положительную роль в этом сыграли также зрелые практики виртуализации рабочих процессов, ставшие частью современных подходов в управлении качеством программного обеспечения. К ним относятся: контроль версионности, непрерывная интеграция и поставка, управление требованиями.

В данном исследовании были выдвинуты следующие гипотезы:

1. Парадигма полностью удаленной разработки — это актуальный организационный стандарт IT-отрасли, даже после завершения пандемии значительная часть IT-компаний сохраняет практики полностью удаленной разработки ПО или гибридные модели.

2. Парадигма полностью удаленной разработки уже нашла отражение во всех производственных процессах: от взаимодействия внутри проектных команд до управления задачами и процессами. Все необходимые изменения внедрены, а производственные процессы оптимизированы на достаточном уровне.

3. Социальное влияние данной парадигмы значительно. К 2023 г. IT-компании приспособились к негативным факторам (таким, как, например, десоциализация инженеров, снижение мотивации, разрушение личных связей и т.д.).

Для проверки данных гипотез выбран метод обобщения результатов отраслевых исследований, проведенных в 2020–2023 гг., где изучались организационные проблемы производства, а также краткосрочное и среднесрочное влияние пандемии COVID-19 на отрасль информационных технологий. Данные исследования охватили суммарно около ста команд разработки ПО преимущественно в Центральной и Восточной Европе.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

IT-компании во время локдаунов 2020 г. без особых сложностей перешли к полностью удаленной работе, затратив на адаптацию от одной до трех недель [6]. Надо сказать, что это была форсированная



мера для многих регионов Европы, поэтому важно отметить, что после перехода на полностью удаленный режим работы к лету 2020 г. для 54% команд продуктивность в создании новых релизов программного обеспечения осталась на том же уровне, а у 23% — повысилась. По мнению исследователей, этому способствовало: повышение личной мотивации инженеров; использование новых средств коммуникации; грамотное планирование рабочего времени и гибкий график. У 23% команд продуктивность снизилась.

Комментируя эти показатели, следует отметить, что речь идет только о первых результатах быстрой адаптации, относящихся к 2020 г. В дальнейшем они менялись с ростом приспособленности IT-компаний к полностью удаленной работе.

93% команд подтвердили, что после перехода на полностью удаленную работу разрабатываемое ПО и поддерживаемые цифровые сервисы ничего не потеряли в отношении долгосрочного качества. То есть здесь не существует прочной связи с личным присутствием инженеров в офисах.

В качестве причин быстрой адаптации к удаленной работе, позволивших сохранить продуктивность команд и текущий уровень качества ПО, эксперты выделили следующие факторы [6]:

- опыт удаленной работы еще до COVID-кризиса (85% команд);
- официальный план трансформации, проекты, усилия руководства (38% команд).

В основе высокой продуктивности при разработке ПО лежит мотивация инженеров. Около половины опрошенных команд не подтвердили, что «полностью удаленная работа снижает мотивацию в общих целях и проектах» [6]. Более того, около 40% команд в 2020 г. для повышения мотивации инженеров приложили дополнительные усилия в виде специальных мероприятий, таких как:

- тимбилдинги по сети Интернет;
- упрощение непроизводственных бизнес-процессов, в которые вовлечены инженеры;
- развитие централизованных программ мотивации разработчиков в новых условиях.

Согласно обобщающим заключениям экспертов, полученным в личных интервью, полностью удаленная работа скорее положительно влияла на мотивацию команд в период ранней адаптации в 2020 г. Вообще, вопрос мотивации является ключевым в исследовании данной научной задачи: в ненаучном публичном пространстве сторонники и противники «рабочего дня в офисе» (без особенных ссылок на научные ис-

следования) всегда и безоговорочно связывают офис / удаленную работу с мотивацией и продуктивностью сотрудников. В описанных в данной работе многолетних исследованиях показана эволюция данного фактора в 2020–2023 гг. в разрезе организационно-производственных парадигм.

Несмотря на обсуждаемые экспертами социальные риски одиночества и дополнительные «психологические сложности в новой удаленной реальности» [7], софтверная индустрия в 2020 г. не переоценивала масштабы проблемы смешения личной жизни и карьеры сотрудников. Эксперты не отметили существенность угроз — повышения социальной изоляции, смешения личного и рабочего времени/пространства и т.п. в условиях работы из дома. Для 53% команд проблемы вообще не существует — каждый сотрудник может управлять этим аспектом самостоятельно, а 47% к лету 2020 г. подготовили базовые корпоративные правила, направленные на смягчение каких-либо дополнительных психологических и социальных особенностей ПУР.

Резюмируя результаты исследования, следует отметить, что к моменту полного прекращения локдаунов и ослабления ковидных ограничений для 31% команд полностью удаленная разработка ПО стала новым стандартом в их организации, т.е. компании окончательно перестроили работу, не предполагая в краткосрочной или среднесрочной перспективе возвращать инженеров в офисы. 61% команд сообщили о разработке гибридных моделей и соответствующих корпоративных правил и политик. Большинство экспертов полагали, что полностью или частично удаленная разработка и поддержка ПО становится долгосрочной парадигмой, и возврата к пятидневной работе в офисах уже не произойдет. При этом были выделены негативные аспекты ПУР — дезинтеграция компании, вопросы долгосрочной мотивации и социализации инженеров в командах, передача знаний между сотрудниками.

В 2020–2021 гг. гибридный формат работы приобрел существенную популярность в IT-отрасли [8], также встали вопросы, связанные с долгосрочной мотивацией инженеров и их вовлеченностью в проектные и корпоративные проблемы [9, 10]. Следующее исследование, проведенное в 2021 г. [11], позволило определить востребованность полностью удаленной работы в IT-отрасли в России и новые эффективные способы борьбы с негативными аспектами данной производственно-организационной парадигмы. В качестве метода исследования были выбраны дистанционные интервью с обязательным набором открытых

вопросов. После их завершения экспертам выслали обобщенные результаты, которые можно было дополнить и прокомментировать. Всего в исследовании в январе-феврале 2021 г. приняли участие более 20 экспертов из всех федеральных округов России, представивших опыт разработки ПО в 2020 г. в российских ИТ-компаниях, банках, цифровых рекламных агентствах (включая ВТБ, Яндекс, SberTech). Также следует указать роли/должности экспертов (в порядке убывания удельного процента), которые они занимают в своих компаниях: проектный руководитель, лидер группы инженеров (тимлид), технический директор, инженер.

Фокус исследования на изучении процессов закрепления ПУР и возможностях преодоления выявленных негативных аспектов связан со снятием в России строгих ограничений, введенных из-за пандемии, что позволило сравнить полностью удаленную разработку с привычной работой в офисе при условии преодоления очевидных сложностей, так как:

- радикальное снижение неформального общения в коллективе негативно влияет на вовлеченность инженеров в решение бизнес-потребностей заказчиков и пользователей создаваемого ПО, затрудняет привычные модели профессионального роста, связанные с наставничеством и обменом опытом;
- перенос важнейших рабочих процессов в онлайн-формат в любой парадигме разработки ПО (Scrum, RUP, MSF) вынуждает руководство компании (и проектов) пересматривать методы долгосрочной мотивации инженеров и менять принципы организации производства.

Исследование 2021 г. подтвердило, что, несмотря на усилия отдельных руководителей и лидеров команд, российские технологические компании не уделяли достаточного внимания и затрачивали минимум усилий и инвестиций для их более глубокой адаптации к работе в дистанционных условиях [11]. С одной стороны, проблемы инфраструктуры и доступности интернета были успешно решены в компаниях всех экспертов, участвовавших в исследовании, а с другой — в России лишь некоторые руководители прилагали дополнительные усилия и несли сверхзатраты для обеспечения краткосрочной и долгосрочной мотивации инженеров. К таким мероприятиям эксперты отнесли (в порядке убывания распространенности):

1. Внедрение практики онлайн-тимбилдингов и онлайн — корпоративных мероприятий.
2. Централизованное внедрение практики повышения уровня знаний инженеров о работе в уда-

ленном формате, включая советы, инструкции и обмен мнениями об актуальных проблемах.

3. Разовое или регулярное привлечение специалистов вне штата (аутсорсинг, фриланс).

Вопрос мотивации инженеров в российской ИТ-отрасли оставался нерешенным с 2021 г. Исследование показало, что выявленный арсенал методов повышения мотивации довольно скудный; он не требовал от компаний, в которых работают эксперты, значительных усилий и издержек и включал в себя:

- использование самого факта удаленной работы как мотивационного для инженеров;
- привлечение внимания к различным дистанционным обучающим курсам и программам (при наличии в компании централизованной функции обучения, такой, как, например, корпоративный университет).

Ряд экспертов указали, что социальная изоляция — ключевая проблема для ИТ-команд в аспекте обеспечения комфортных условий для профессионального роста, что обусловило наблюдаемое снижение возможностей для начинающих сотрудников с 2020 г. Значительное число российских компаний не предпринимают специальные действия для решения данной проблемы. Вместе с этим специалисты подтвердили безусловный рост количества и углубление горизонтальных связей, важность каналов электронного взаимодействия и коммуникаций и зафиксировали переход последних преимущественно в электронный вид даже в организациях с гибридной формой работы.

В целом, полностью удаленная разработка к 2022 г. оказывала значимое давление на процессные модели в ИТ-командах: с одной стороны, сложные бюрократические моменты временно (или навсегда) упрощались, с другой стороны, усиливалась формализация коммуникаций — как внутри команды, так и с заказчиками и пользователями ПО. Тем не менее переход на полностью удаленную разработку ПО активно поддерживался инженерами и менеджерами, оказывал позитивное мотивационное влияние и рассматривался всеми участниками процесса как новый организационный стандарт даже после завершения пандемии [11].

В 2022 г. существенное влияние на продолжение смены организационно-производственных парадигм в ИТ-отрасли оказали российско-украинские геополитические события (с последующим «технологическим эмбарго», миграциями ИТ-специалистов и повышением спроса на импортозамещение в ИТ-отрасли), снижение пандемических рисков и относительно новый



тренд на использование искусственного интеллекта (ИИ) в софтверной инженерии [12]. Ряд крупнейших корпораций (Apple, JPMorgan, МТС, Сбер) объявили о стремлении вернуть сотрудников в офисы на полную рабочую неделю, но в Восточной Европе наблюдались турбулентные миграционные процессы IT-специалистов. Более того, предыдущие исследования указывали на то, что модель организации полностью удаленной разработки ПО и IT-сервисов в европейских компаниях уже сложилась и поддерживается командами инженеров по всему миру.

Фокус следующего исследования 2023 г. [13] направлен на понимание уровня закрепления полностью удаленной разработки / гибридного формата в практике европейских компаний. Исследование проводилось с декабря 2022 по январь 2023 г. и охватило опыт 48 команд со штаб-квартирами в странах Европы: от Казахстана и России (Яндекс, Сбербанк, ВТБ и др.) до Германии и Франции (Deutsche банк, ATOS IT, Finastra и др.). Применяемый метод исследования: анкетирование с помощью инструмента Google Forms, в части случаев — дистанционные интервью. Так, более 58% команд респондентов в 2023 г. работают дистанционно, и только менее 13% от общего числа были вынуждены вернуться в офисы на полную рабочую неделю после уменьшения угроз пандемии. Более 60% экспертов не отметили прямой корреляции между сдвигом в организационно-производственной парадигме разработки ПО в сторону полностью удаленных процессов и долгосрочным уровнем качества разрабатываемого программного обеспечения, что подтверждает выводы более раннего исследования [6]. При этом для 63% команд из исследования 2023 г. уровень продуктивности при переходе на полностью удаленную (и даже гибридную) модель не изменился, а в каждой пятой — существенно вырос. Таким образом, мы наблюдаем высокий рост востребованности организационно-производственной парадигмы полностью удаленной работы (от условных 31% в 2020 г. до условных 58% в 2023 г.) и увеличение продуктивности для стабильной части компаний, что подтверждает гипотезу № 1 для решения поставленной научной задачи.

Для части IT-компаний и банков с сильной in-house разработкой остается значимым выбор в пользу гибридной модели организации труда, — так работают около трети команд, представители которых приняли участие в исследовании. Только в 20% компаний топ-менеджмент организации продолжает централизованное улучшение процессов полностью удаленной работы сотрудников, в 2/3 все улучшения

были произведены ранее, а некоторые детали дорабатываются. Примерно 70% экспертов отметили, что уже внедрили в своих компаниях все необходимые изменения в коммуникации с клиентами и партнерами. Примерно для 30% команд настройка данных процессов продолжалась и в 2022 г.: взаимодействия стали более формальными, появились специальные политики и регламенты, произведены настройки и кастомизация инструментов для электронных каналов коммуникаций [13]. Это говорит о высоком уровне закрепления данных процессов в практике IT-компаний, что подтверждает вторую гипотезу исследования.

Как было отмечено ранее, парадигма полностью удаленных производственных процессов оказывает не только экономическое или производственное, но и социальное влияние на вовлеченных в нее инженеров. В более ранних исследованиях [6, 11] указывались различные проблемные моменты:

- жесткая зависимость продуктивности инженера от обеспечения рабочих условий вне офиса;
- снижение социальной активности сотрудников — как вынужденное (в течение карантина), так и после пандемии (при удаленной работе);
- смешение рабочего времени и пространства с личным.

В исследовании [13] подтверждена сложная форма смешения личного и рабочего времени и пространства для сотрудников (и членов их семей) при полностью удаленной работе в IT-отрасли. Более 63% экспертов в исследовании указали, что, несмотря на значительное влияние модели полностью удаленной разработки ПО на баланс рабочего/личного времени и пространства инженеров, в их командах сотрудники самостоятельно решают подобные возникающие сложности. Только в 16% IT-компаний в 2023 г. продолжали использовать внутренние инструкции и регламенты, чтобы формализовать организацию производственных процессов в данном аспекте. Также более 80% опрошенных сообщили, что их компании к 2023 г. уже инвестировали свои усилия и ресурсы в существенное развитие процессов полностью удаленной разработки ПО, причем в 20% случаев инвестиции полностью оправдали поставленные задачи еще в 2020–2021 гг. Также эксперты отметили, что процессы полностью удаленной работы в IT-компаниях уже стали частью корпоративной культуры и стремительно вносят в нее разнообразные изменения, такие как:

- усложнение базовых правил информационной безопасности и авторизации, эксплуатации рабочего оборудования и т.п.;

- увеличение количества part-time сотрудников в IT-компаниях вне зависимости от типа компании и автоматизируемой предметной области.

При этом более 58% экспертов указали, что абсолютное большинство инженеров в их командах счастливы и мотивированы введением полностью удаленной работы. При этом для части респондентов актуальными являются дальнейшие усилия в среднесрочной перспективе для повышения мотивации внутри проектных команд (через совместные онлайн- и офлайн-встречи, неформальные модели коммуникаций, переговоры в формате «1–1»).

В совокупности с результатами первого исследования это частично подтверждает гипотезу № 3, оставляя действительными выводы из второго исследования. Поэтому, несмотря на недостаточность вложенных усилий и ресурсов для удаленной работы со стороны некоторой части IT-компаний, в целом инженерные команды нашли способы преодоления негативных аспектов ПУР.

Рассмотрим тенденции 2022 г., активно влияющие на динамику смены организационно-производственных парадигм в европейской IT-отрасли:

- использование ИИ в софтверной инженерии;
- турбулентность миграционных потоков в Европе;
- фактор «зова в офис».

Применение искусственного интеллекта в разработке ПО — это интеграция усилий софтверных инженеров при использовании специализированных ИИ-инструментов (например, больших языковых нейронных моделей, вроде ChatGPT, или надстроек над средами разработки ПО, вроде Copilot), с помощью которых можно ускорить и упростить разработку ключевых артефактов IT-проекта — от пользовательской документации до авто-тестов. Значительная положительная динамика наблюдается в росте способности таких ИИ-инструментов создавать программный код и проектировать различные модели [14]. Благодаря широкому медийному освещению такие инструменты к 2022 г. обрели широкую известность и апробацию в значительной части европейских IT-компаний. Совокупность положительного влияния от использования ИИ-инструментов приводит к повышению кросс-функциональности инженера и одновременно к его способности решать самостоятельно несложные смежные задачи. Очевидно, в процессе долгосрочной смены организационно-производственных парадигм в IT-отрасли фактор использования ИИ в софтверной инженерии окажет влияние на всех уровнях:

- личном (необходимость актуализировать навыки работы с ИИ);
- проектном (изменение ролей и зон ответственности);
- корпоративном (изменение основных бизнес-процессов по мере внедрения ИИ).

Однако влияние данного фактора в настоящее время остается неравномерным в странах Европы и достаточно ограниченным в краткосрочной перспективе для быстрого получения неоспоримых конкурентных преимуществ в IT-бизнесе [15]. Это связано с общей высокой динамикой процессов в IT-отрасли и с постоянным «технологическим давлением» на IT-компаниях: изменением ожиданий потребителей, регуляторов и партнеров. Повышение роли рабочего взаимодействия инженеров с ИИ-инструментами (а не увеличение времени общения людей по кросс-функциональным задачам) способствует закреплению практик полностью удаленной работы в отрасли.

Турбулентность миграционных потоков в Европе в 2022–2023 гг. также направлена на закрепление парадигмы полностью удаленной разработки. Причин у такой турбулентности много — она сочетает организованные корпорациями и самостоятельные перемещения IT-специалистов между странами. Показательна разница в управленческих попытках оказать влияние на данные процессы: в Восточной Европе крупные IT-корпорации (Сбер, МТС) стремятся принудительно вернуть сотрудников в офисы, а в Западной Европе (Португалия, Испания, Италия, Германия, Норвегия) развиваются различные государственные программы по привлечению «цифровых кочевников», т.е. IT-специалистов, осознанно выбирающих разные страны для работы и проживания, но стремящихся избежать ошибок в налогообложении [15].

В завершение рассмотрения актуальных тенденций 2022 г., оказывающих влияние на динамику смены организационно-производственных парадигм в IT-отрасли, следует отметить фактор «зова в офис». Данный психологический феномен (потому что экономические причины найти сложно) заключается в том, что в каждом году пандемии и после нее со стороны крупных IT-корпораций, отлично приспособившихся еще в 2020 г. к ПУР, раздаются призывы о возвращении сотрудников в офис на 40-часовую рабочую неделю. Причин очень много: от «морального аспекта» до «утраты общего ощущения корпоративной культуры», но они не имеют ничего общего с экономическими показателями и с мотивацией инженеров, проблема повышения которой действительно не нашла свое решение в течение 2020–2023 гг. Фактор



спонтанного «зова в офис» со стороны руководителей старшего поколения будет сохраняться. Изучение данного психологического феномена в исследованиях 2020–2023 гг. не дало четкого ответа, — наиболее консолидированными являются мнения инженеров и менеджеров о том, что часть топ-руководителей старшего поколения в мировых корпорациях «не умеют управлять удаленными командами» [11] и «не понимают значимость доверия в IT-бизнесе» [6]. Очевидно, что фактор «зова в офис» не снижает уровень поддержки полностью удаленной разработки среди инженеров и менеджеров, а просто перестраивает потоки специалистов в разные IT-компании в течение текущей смены парадигм [16].

ВЫВОДЫ

Подтверждение всех гипотез доказывает, что парадигма полностью удаленной разработки — это актуальный организационный стандарт IT-отрасли. Даже после снижения пандемических рисков значительная часть IT-компаний сохраняет данную практику или применяет гибридные модели организации труда. Производственные и организационные процессы в таких компаниях оптимизированы и поддерживают данный формат во всех значимых аспектах: от взаимодействия внутри проектных команд до управления задачами. При этом с 2020 г. сохраняется значительное влияние данной парадигмы на социальные аспекты: от десоциализации и снижения долгосрочной мотивации инженеров до ухудшения процедуры передачи знаний. Значи-

тельное число команд смогли преодолеть какую-то часть этого негативного влияния, но остаются востребованными централизованные корпоративные инвестиции в данные процессы и новые технологические инструменты.

Относительно решаемой научной задачи об определении характера процесса смены организационно-производственных парадигм в разработке ПО следует сделать следующие выводы:

1. Парадигма полностью удаленной разработки ПО и IT-сервисов является востребованной и актуальной для значительного количества ведущих мировых IT-компаний, она доказала свою производственную и экономическую эффективность и все в меньшей степени связывается с фактором пандемии.

2. Востребованность гибридной формы работы остается высокой. Для значительной части организаций — это управленческий ответ на невозможность решить проблемы с долгосрочной мотивацией и продуктивностью инженерных команд, а не техническая необходимость.

3. Смена организационно-производственной парадигмы в IT-отрасли продолжается, но ее динамика не равномерна ни по регионам Европы, ни по сегментам отрасли. В высокой степени на процесс влияют сложно формализуемые факторы (как «зов в офис» или геополитические события), однако сильная поддержка полностью удаленной работы среди инженеров и менеджеров отрасли делают ее перспективы надежными.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Раковский А. Agile, DevOps, CI/CD. Как менялись концепции разработки. iTentika. 16 ноября 2022. URL: <https://itentika.ru/agile-devops/>
2. Rakovskii A. Agile, DevOps, CI/CD. How development concepts have changed. iTentika. Nov. 16, 2022. URL: <https://itentika.ru/agile-devops/> (In Russ.).
3. Fenton E. Carnegie Mellon 1900–2000: A centennial history. Pittsburgh, PA: Carnegie Mellon University Press; 2000. 299 p.
4. Massey A. P., Montoya-Weiss M. M., Hung Y.-T. Because time matters: Temporal coordination in global virtual project teams. *Journal of Management Information Systems*. 2003;19(4):129–156. DOI: 10.1080/07421222.2003.11045742
5. Пащенко Д. С. Географически распределенные команды: естественные и организационные особенности проектов разработки программного обеспечения. *Программная инженерия*. 2017;8(2):88–95. DOI: 10.17587/prin.8.88–95
6. Pashchenko D. S. Research in CEE-region: Changes implementation in software production. *Programmnyaya inzheneriya = Software Engineering*. 2017;(2):88–95. (In Russ.). DOI: 10.17587/prin.8.88–95
7. Deutsch W. COVID-19 is changing key business relationships. Chicago Booth Review. 2020. URL: <https://review.chicagobooth.edu/entrepreneurship/2020/article/covid-19-changing-key-business-relationships>
8. Pashchenko D. Fully remote software development due to COVID factor: Results of industry research. *International Journal of Software Science and Computational Intelligence*. 2021;13(3):64–70. DOI: 10.4018/IJSSCI.2021070105

7. Sunil P. How COVID-19 is impacting HR practices in APAC: Pay freezes, cautious hiring, and more. HumanResourcesOnline.net. Mar. 27, 2020. URL: <https://www.humanresourcesonline.net/how-covid-19-is-impacting-hr-practices-in-apac-pay-freezes-cautious-hiring-and-more>
8. Narain S. Post COVID-19 pandemic: Hybrid-work model in the new-normal. DownToEarth. Sep. 10, 2020. URL: <https://www.downtoearth.org.in/blog/governance/post-covid-19-pandemic-hybrid-work-model-in-the-new-normal-73313>
9. Сафонов А.Ю. Управление персоналом в период пандемии. *Московский экономический журнал*. 2020;(5):59. DOI: 10.24411/2413-046X-2020-10318
Safonov A. Yu. Personnel management during a pandemic. *Moskovskii ekonomicheskii zhurnal = Moscow Economic Journal*. 2020;(5):59. (In Russ.). DOI: 10.24411/2413-046X-2020-10318
10. Ralph P., Baltes S., Adisaputri G. et al. Pandemic programming. *Empirical Software Engineering*. 2020;25(6):4927-4961. DOI: 10.1007/s10664-020-09875-y
11. Пащенко Д.С. Российский опыт организации полностью удаленной разработки программного обеспечения: отраслевое исследование 2021 г. *Программная инженерия*. 2021;12(6):311-318. DOI: 10.17587/prin.12.311-318
Pashchenko D.S. Russian experience in organizing fully remote software development: An industry study of 2021. *Programmnyaya inzheneriya = Software Engineering*. 2021;12(6):311-318. (In Russ.). DOI: 10.17587/prin.12.311-318
12. Barenkamp M., Rebstadt J., Thomas O. Applications of AI in classical software engineering. *AI Perspectives and Advances*. 2020;2:1. DOI: 10.1186/s42467-020-00005-4
13. Пащенко Д.С. Полностью удаленная разработка программного обеспечения как новый стандарт IT-отрасли: европейское исследование 2022-2023 гг. *Программная инженерия*. 2023;14(5):217-224. DOI: 10.17587/prin.14.217-224
Pashchenko D.S. Fully remote software development as a new standard in the industry: European study 2022-2023. *Programmnyaya inzheneriya = Software Engineering*. 2023;14(5):217-224. (In Russ.). DOI: 10.17587/prin.14.217-224
14. Luzniak K., Bazylinski K. How does artificial intelligence enhance software development? Neoteric. Apr. 14, 2022. URL: <https://neoteric.eu/blog/how-does-artificial-intelligence-enhance-software-development/>
15. Schlagwein D. The history of digital nomadism. In: International Workshop on the Changing Nature of Work (CNOW). 2018. URL: https://www.researchgate.net/publication/329182172_The_History_of_Digital_Nomadism
16. Pashchenko D. The consolidation of the fully remote software development practice in Europe: Study of 2023. *Computer Science Journal: Open Access*. 2023;1(1):102. URL: <https://www.yumedtext.com/files/publish/published-pdf-6-CSJ-102.pdf>

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Денис Святославович Пащенко — кандидат технических наук, независимый исследователь в области разработки программного обеспечения, Москва, Россия
Denis S. Pashchenko — Cand. Sci. (Tech.), independent researcher in the field of software development, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0001-9089-8173>
denpas@rambler.ru

*Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.
Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.*

*Статья поступила 10.06.2023; после рецензирования 26.06.2023; принята к публикации 10.07.2023.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was received on 10.06.2023; revised on 25.06.2023 and accepted for publication on 10.07.2023.
The author read and approved the final version of the manuscript.*

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-91-108
УДК 338.2(045)
JEL L50, O30, O32, O38

Новые инструменты инвестиционной поддержки проектов в области технологического суверенитета

А.Б. Соколов, В.И. Филатов

Институт экономики РАН, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Нарастание мер ограничительного воздействия в отношении Российской Федерации в условиях высокой импортозависимости национальной экономики побуждает уделить особое внимание вопросам достижения страной технологического суверенитета и запуска нового устойчивого инвестиционного цикла. Это предполагает решение задачи динамичного наращивания новых средне- и высокотехнологических производств, где центральное место отводится формированию ресурсной базы данных проектов. Ограниченность государственных бюджетных средств и недоступность внешних финансовых рынков приводят к тому, что в качестве приоритетных источников финансирования целесообразно рассмотреть внутренние ресурсы частного и (или) долгового характера, особенно в условиях недостаточной вовлеченности последних в инвестиционный процесс. В свою очередь, аккумулировать средства кредитных организаций и предпринимательского сектора вряд ли возможно без использования современных инструментов государственной поддержки, которые позволили бы снизить стоимость капитала для реализации инвестиционных проектов и, тем самым, перенаправили бы финансовые потоки в наиболее приоритетные, хотя и низкомаржинальные для финансового сектора отрасли реального сектора. Таким образом, целью настоящей статьи является анализ новых инструментов инвестиционной поддержки проектов обеспечения технологического суверенитета на территории Российской Федерации.

Ключевые слова: технологический суверенитет; инвестиционная поддержка; инструменты стимулирования; кластерная инвестиционная платформа; фабрика проектного финансирования; таксономия проектов технологического суверенитета

Для цитирования: Соколов А.Б., Филатов В.И. Новые инструменты инвестиционной поддержки проектов в области технологического суверенитета. *Мир новой экономики*. 2023;17(3):91-108. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-91-108

ORIGINAL PAPER

New Instruments for Investment Support of Technology Sovereignty Projects

A.B. Sokolov, V.I. Filatov

Institute of Economics RAS, Moscow, Russia

ABSTRACT

The growth of restrictive measures against the Russian Federation in the context of the high import dependence of the national economy calls for special attention to be paid to the country's achievement of technological sovereignty and the launching of a new sustainable investment cycle. This involves the task of dynamically increasing the creation of new medium- and high-technology industries, with a central role being given to the creation of a resource database of projects. Limited public budgets and the inaccessibility of external financial markets make it appropriate to consider domestic private and (or) resources as priority sources of financing debt, especially when the latter are not sufficiently involved in the investment process. In turn, it is unlikely to accumulate the funds of credit organizations and the business sector without the use of modern state support tools that would reduce the cost of capital for the implementation of investment projects and, thus, they redirected financial flows to the highest priority, albeit low-margin, of the real sector. Thus, the purpose of this article is to analyze new instruments of investment support of projects of ensuring technological sovereignty in the territory of the Russian Federation.

Keywords: technological sovereignty; investment support; instruments of stimulation; cluster investment platform; project finance factory; taxonomy of projects of technological sovereignty

For citation: Sokolov A.B., Filatov V.I. New instruments for investment support of technology sovereignty projects. *The World of New Economy*. 2023;17(3):91-108. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-91-108

© Соколов А.Б., Филатов В.И., 2023

ВВЕДЕНИЕ

Переустройство мировой экономики на новой технологической основе в связи с достижениями четвертой промышленной революции и возрастанием внешних экономических и политических вызовов побуждает органы государственной власти России уделять больше внимания вопросам достижения страной технологического суверенитета. Под ним понимается способность осваивать на конкурентном уровне основные и важнейшие для экономического развития страны технологии современного и перспективного технологических укладов. Очевидно, решение поставленной задачи предполагает реализацию целого комплекса новых средне- и высокотехнологичных проектов, которые обеспечили бы выпуск широкой номенклатуры товаров промежуточного и конечного производственного потребления. Одновременно с этим целесообразно сделать акцент на проектах в наукоемких отраслях реального сектора, для которых характерна высокая степень зависимости от импорта, доходящая до 60–80% по ряду направлений (радиоэлектронный комплекс, производство вычислительной техники, фармацевтика и т.д.) [1, с. 54; 2, с. 10].

В то же время формирование проектов технологического суверенитета¹ с организационно-управленческой точки зрения представляется вполне реалистичным, с учетом динамики развития в России проектно ориентированного подхода. Так, его применение позволяет ежегодно реализовывать до 40 тыс. инвестиционных проектов². Однако накопленный потенциал вряд ли возможно полноценно использовать без дополнительного ресурсного обеспечения. Речь идет о потенциальном привлечении в приоритетные проекты не менее 8,5 трлн руб. с учетом наибольших потребностей в таких отраслях, как: микроэлектроника — 1,8 трлн руб., авиационная промышленность — 1,4 трлн руб. и судостроение — 1,3 трлн руб., автомобилестроение — 2 трлн руб.³

Безусловно, инвестиционное обеспечение — один из центральных вопросов достижения технологического суверенитета, состоящий, в том числе, и в понимании источников (ресурсной базы) проектов. В этом отношении закрытость внешних финансовых

рынков и ограниченность государственных средств являются объективно сдерживающими факторами, с учетом которых вряд ли возможно обойтись без опоры на внутренний капитал частного и (или) долгового характера. Тем более, что в соответствии с мировой практикой реализации проектов развития доля государственного финансирования вместе с субсидиями в валовом объеме источников составляет не более 10%, тогда как частного — 23% и долгового — 67% [3].

Вместе с тем нельзя допустить резкого сокращения государственного финансирования, но важно сделать его более взвешенным, поощряющим частную проектную инициативу, особенно с учетом характерного для России предельно высокого вклада предприятий и организаций, подчиненных государству, в производство ВВП, составляющего около 70% при достаточном показателе в 35–40%. С другой стороны, сегодня практически не используются средства отечественного банковского сектора, который при совокупном объеме активов около 120 трлн руб. (76% от всего объема активов финансового рынка страны, равного 157 трлн руб.) направляет на инвестиционные кредиты не больше 2 трлн руб. [4]. Фактически на сегодняшний день банки выступают для частного бизнеса в качестве расчетно-кассовой организации и не проявляют заинтересованность в выполнении инвестиционной функции. Это особенно заметно в наиболее технологичных отраслях и связано с низким уровнем рентабельности, например в обрабатывающих производствах значение не превышает 10–14%, а средний уровень рентабельности товаров в производстве компьютеров, электронных и оптических изделий составляет в среднем 12% [5]. В то же время такие инвестиционные проекты сконцентрированы вокруг внедрения технологических инноваций, а значит, являются долгосрочными, не имеют гарантированного результата и не ориентированы на эксплуатацию сырьевого комплекса. В этой связи кредитной организации не имеет смысла брать дополнительный риск при относительно невысокой маржинальности инициатив. В результате для российской экономики характерны низкая доля инвестиций и затрат на научную и инновационную деятельность в ВВП, соответственно — 13,5 и 1% к ВВП в 2021 г.⁴

Невысокая мотивация банковского сектора выступать кредитором средне- и высокотехнологичных предприятий обрабатывающего сектора российской

¹ Имеются в виду проекты полного инновационного цикла по производству средне- и высокотехнологичной продукции на основе собственных линий разработки.

² URL: https://www.ng.ru/kartblansh/2023-04-13/3_8706_kb.html (дата обращения: 15.05.2023).

³ URL: <https://www.rbc.ru/economics/27/04/2023/644a29c19a7947e5f0803d14> (дата обращения: 10.05.2023).

⁴ Российский статистический ежегодник 2022. Росстат; 2022.

экономики приводит в итоге к тому, что частный бизнес вынужден проводить модернизацию производства и осуществлять инновационную деятельность⁵, опираясь в приоритетном порядке на собственные источники. Так, в общем объеме затрат на инновации в размере нескольких трлн руб. около 55% осуществлены за счет собственных средств компаний⁶. Однако исключительно собственных ресурсов фирмам недостаточно, а исследования показывают, что больше половины организаций именно этот барьер определяют в качестве основного препятствия на пути внедрения и коммерциализации технологий⁷. Ресурсная необеспеченность делает невозможным выстраивание масштабной инвестиционной политики и приводит к ключевой проблеме отечественных технологических компаний — хронической недофинансированности. В свою очередь, результатом нехватки инвестиционного обеспечения инновационной деятельности становится неминуемое отставание и проигрыш в конкурентной борьбе (в первую очередь, иностранным предприятиям). Характерным индикатором выступает уровень инновационной активности организаций, который в стране находится на несопоставимо низкой отметке в 10–15% при значении показателя в США и Германии в районе 60–65%; Франции — 50–55%; Республике Корея — 45–50%; Японии — 40–45%; Китае — 35–40%⁸.

Нельзя не отметить, что органы власти в течение последних нескольких десятков лет предпринимали попытки переломить ситуацию и стимулировать активность частных инвесторов и банковский сектор вкладывать средства в создание новых технологий и осуществление инновационной деятельности. В частности, в 1990-е гг. поддержка государства была направлена на финансовую помощь малым предприятиям, например был организован специализированный «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере». Хотя, стоит признать, что в целом меры стимулирова-

ния носили несистемный и непрозрачный характер, что привело к ситуации, в которой научно-технологический сектор оказался на грани выживания, не продуцировал инновации и, кроме того, не был привлекателен для капиталовложений на фоне рентабельности ТЭК или финансового сектора.

На следующем этапе, который продолжается с середины 2000-х гг. по настоящее время, произошла трансформация подхода государства к научно-технологическому развитию в сторону большей системности. Основной целью стало встраивание России в глобальное научное партнерство, расширение производственно-технологических цепочек и цепочек поставок, а также формирование передовых институтов и практик. Так, для поддержки проектных инициатив была выстроена национальная инновационная система, запущен ряд институтов развития (АО «Роснано», Фонд «Сколково» и др.), разработаны и внедрены преференциальные режимы (технично-внедренческие зоны, территории опережающего развития и т.д.), организована широкая линейка инструментов поддержки инновационных фирм, перечень которых охватывал порядка 200 единиц к 2023 г.⁹

Действительно, подобные действия привели к положительному результату в виде приостановки процесса дальнейшей деградации научно-технологической сферы, тем не менее решить комплексную проблему неактивности предпринимательского и банковского сектора в финансировании инноваций и невосприимчивости крупного бизнеса к новейшим разработкам посредством созданного государством инструментария, к сожалению, пока так и не удалось. Национальные средне- и высокотехнологичные компании — ключевые драйверы процесса научно-технологического развития — продолжали покидать Россию в поисках дополнительных инвестиций и новых точек роста, как правило, в странах с развитым финансовым и венчурным рынком. Таким образом, за последние несколько десятков лет в нашей стране сформировалась модель «разомкнутой инновационной системы». Ее характерными свойствами, с одной стороны, является отсутствие в ряде отраслей и направлений готовых отечественных образцов инновационной продукции (тогда как инвестиционного обеспечения для коммерциализации и серийного

⁵ Важно напомнить, что инновационная деятельность является неотъемлемой частью проектов обеспечения технологического суверенитета.

⁶ Индикаторы инновационной деятельности: 2022. Статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ; 2022. 292 с.

⁷ Аналитический доклад ИСИЭЗ НИУ ВШЭ «Что мешает российскому бизнесу развивать инновации?». URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/780631876.pdf> (дата обращения: 15.06.2023); Доклад РСПП «О состоянии делового климата в России в 2022 году». URL: <https://rspp.ru/activity/analytics/> (дата обращения: 19.06.2023).

⁸ Индикаторы инновационной деятельности: 2022. Статистический сборник М.: НИУ ВШЭ; 2022. 292 с.

⁹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20.05.2023 № 1315 «Об утверждении Концепции технологического развития на период до 2030 года». URL: <http://static.government.ru/media/files/KlJ6A00A1K5t8Aw93NfRG6P80IbBp18F.pdf>. (дата обращения: 04.07.2023).

производства в должной степени недостаточно), а с другой — предпочтение частного бизнеса импортировать зарубежные технологии и комплексные решения вместо того, чтобы внедрять российские¹⁰.

В конечном счете такая модель привела к тому, что Россия стала критически зависеть от иностранных поставщиков микроэлектроники, биоинженерной продукции, вычислительной техники и т.д., но при этом не смогла стать выгодоприобретателем от использования интеллектуальной ренты, проводя фундаментальные и прикладные исследования без дальнейшего продвижения в рамках инновационного и инвестиционного процесса.

Однако ситуация существенно осложнилась в связи с лавинообразным введением мер ограничительного воздействия в отношении России в 2022–2023 гг., которые привели к тому, что поставки в наукоемкой продукции из некоторых развитых стран оказались затруднены или вовсе невозможны. Более того, нас покинули технологичные западные компании, занимавшие значительную долю отечественного рынка (если речь идет о реализации продукции с высокой технологической компонентой), а дружественные страны оказались неспособны в полном объеме заместить западные корпорации без потерь по соотношению цена/качество. Вместе с тем важно учитывать, что даже если бы замещение удалось произвести, это привело бы к снижению диверсификации и укреплению зависимости России, но уже от упомянутых стран, и только способствовало бы возникновению новых рисков. Таким образом, страна оказалась в новых реалиях, в рамках которых использование сложившейся модели «разомкнутой инновационной системы» становится все менее актуальным.

В таких условиях наиболее перспективным представляется переход не только к новой модели, но и к новому этапу научно-технологического развития страны, и его основное содержание — достижение технологического суверенитета. Очевидно, что осуществить качественный переход в отсутствие инновационной системы полного цикла с высокой долей отечественных частных средне- и высокотехнологичных предприятий невозможно. Следовательно, необходима смена приоритетов системы управления, а также преобразование действующих

инструментов поддержки, в том числе и потому, что «назрела их (инструментов) инвентаризация с точки зрения эффективности и результативности и последующая пересборка с целью устранения дублирования, укрупнения и фокусировки на сквозных технологических приоритетах¹¹. Более того, инструменты важно направить на повышение заинтересованности банковских организаций в кредитовании проектных инициатив, укрепляющих технологический суверенитет, и уделить большее внимание аспектам стимулирования инвестиционной активности частных компаний. Это не только способствовало бы привлечению требуемого объема капиталовложений в инвестиционные проекты, но привело бы к решению ключевой проблемы недофинансированности организаций с инновационной компонентной в условиях низкой рентабельности, о которой говорилось ранее.

Соответственно, в новых условиях должно быть сформировано более серьезное научное и методологическое обоснование аспектов инвестиционной поддержки проектов технологического суверенитета, предложены новые и укреплены действующие механизмы, формы и практики, которые бы активнее вовлекали участников корпоративного сектора в процесс воспроизводства. Тем более, что длительное время исследователи сосредотачивали усилия на вопросах инструментальной поддержки экспорта [6, 7], проектов в области импортозамещения и промышленной политики [8, 9], малого и среднего предпринимательства [10, 11], а также инновационного развития в целом [12, 13]. Конечно, нельзя сказать, что они (инструменты) авторами совсем не затрагивались¹² [14–16], но это происходило скорее всего, в косвенной форме, а работы касались во многом теоретических и общих контуров, а значит, предметная область оставалась не до конца исследованной. Кроме того, на вопросах инструментальной поддержки целесообразно остановиться и потому, что в течение последних нескольких лет Прави-

¹⁰ Аналитический доклад ЦМАКП «Научно-технологический суверенитет: новые цели и задачи». URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/DBelousov/2022-12-14Inno.pdf. (дата обращения: 15.06.2023).

¹¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20.05.2023 № 1315 «Об утверждении Концепции технологического развития на период до 2030 года». URL: <http://static.government.ru/media/files/KIj6A00A1K5t8Aw93NfRG6P80IbBp18F.pdf>. (дата обращения: 20.07.2023).

¹² Интервью с генеральным директором Института государственно-частного планирования Еленой Александровной Антипиной. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nauchno-promyshlennye-klastery-dvoynogo-naznacheniya-kak-mehanizm-ukrepleniya-tehnologicheskogo-suvereniteta-rossiyskoy-federatsii/viewer>

тельство России занималось организацией новых и (или) модернизацией действующих инструментов стимулирования инвестиционных проектов именно с целью укрепления технологического суверенитета. Ключевое значение при этом отводилось решению задачи повышения заинтересованности со стороны корпоративного сегмента. Это достигалось посредством уменьшения стоимости финансовых ресурсов при реализации средне- и высокотехнологичных проектов, в частности имеются в виду инструменты льготного кредитования, проектного финансирования и специализированные таксономии.

Безусловно, этим инструментам свойственны различия касательно структуры, процессов и способов функционирования (ограничения в части источников и объемов денежных средств, уровня льготной процентной ставки, мер поддержки, сроков реализации и потенциала софинансирования, возможности применения информационных сред и др.). Однако в то же время их (инструментов) схожесть состоит в общей направленности, при этом они создавались и (или) дорабатывались под решение конкретных новых задач. Речь идет о противодействии возникшим в 2022–2023 гг. дополнительным ограничениям российской экономики, что проистекает в условиях глубоких технологических сдвигов, связанных с результатами четвертой промышленной революции и переходом к шестому технологическому укладу. В этом отношении указанные инструменты направлены на решение поставленных задач посредством стимулирования частной инициативы при реализации новых инвестиционных проектов в наиболее уязвимых и зависимых от импорта отечественных инновационных секторах экономики. Это побуждает остановиться на инструментах подробнее.

Вместе с тем важно отметить, что масштабное наращивание инвестиционной поддержки инновационной деятельности может осуществляться в условиях общего оживления инвестиционного процесса в российской экономике, формирования нового динамичного долгосрочного инвестиционного цикла, основанного на масштабном росте (до 25–30% ВВП) внутреннего спроса на инвестиции и разработки эффективного инструментария взаимодействия инвестиционного и инновационного контуров национальной экономики. Что касается оживления инвестиционной деятельности, то, судя по всему, Правительство Российской Федерации связывает этот процесс с реализацией положений принятого Федерального закона от 01.04.2020 № 69-ФЗ «О защите и поощрении капиталовложений в Российской

Федерации», где в ст. 15 предусмотрено, что в рамках соглашений о защите и поощрении инвестиций между инвестором и органами государственной власти федерального и регионального (субъектов Федерации) уровней, а также на муниципальном уровне, организациям, реализующим инвестиционные проекты, могут предоставляться меры государственной поддержки, предусматривающие возмещение затрат в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и (или) налоговый вычет в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах¹³.

ФАБРИКА ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

В качестве одного из первых инструментов «новой волны», который позволяет получить финансирование на льготных условиях для реализации крупных инвестиционных проектов, выступает запущенная государственной корпорацией ВЭБ.РФ в 2018 г. и впоследствии доработанная в ноябре 2022 г. «Фабрика проектного финансирования» (далее — ФПФ). Решение о ее формировании было принято постановлением Правительства Российской Федерации от 15.02.2018 № 158 «О программе «Фабрика проектного финансирования»¹⁴. Причина организации Фабрики состояла в том, что ни реализация специализированных обществ проектного финансирования, ни разработка первой в стране государственной программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории России на основе проектного финансирования¹⁵, так и не смогли обеспечить намеченного роста кредитования инвестиционных проектов к 2017 г. и оказались недостаточно эффективными с точки зрения расширения практики использования данного инструмента стимулирования [17, 18].

С другой стороны, создание Фабрики было связано с проведением реформы государственной корпорации ВЭБ.РФ, предполагавшей уточнение и реорганизацию бизнес-процессов компании, перестройку

¹³ Федеральный закон от 01.04.2020 № 69-ФЗ «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации». URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45357>

¹⁴ В дальнейшем в ходе анализа ФПФ именно данное постановление будет использоваться в качестве основного источника.

¹⁵ Речь идет о постановлении Правительства Российской Федерации от 11.10.2014 № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования».

Таблица 1 / Table 1

**Организационная модель фабрики проектного финансирования /
Organizational model of project finance factory**

Участник	Роль, место и (или) функции
ВЭБ.РФ	Корпорация выступает в роли оператора Фабрики и кредитного управляющего в синдикате, проводит отбор и экспертизу проектов и является получателем государственной субсидии, несет обязательство выкупа или замены проблемных активов СОПФ ФПФ
СОПФ ФПФ	Является дочерней организацией, которая на 100% принадлежит ВЭБ.РФ, эмитирует облигации с государственной гарантией, а также выступает кредитором по Траншу А
Министерство экономического развития России	Выполняет роль куратора Фабрики и выступает в качестве главного распорядителя государственных субсидий
Министерство финансов России	Предоставляет меры государственной поддержки (субсидирование процентной ставки кредиторам в рамках синдиката и государственную гарантию по облигациям ФПФ)
Центральный банк Российской Федерации	Проводит особый порядок регулирования коммерческих банков в части кредитования проектов ФПФ
Участники ФПФ, среди которых кредиторы, инициаторы проекта, специальная проектная компания (СПК – далее)	Участвуют в инвестиционном финансировании проектов (коммерческие банки и международные финансовые организации), предоставляют требуемую документацию (инициаторы), реализуют инициативу (проектная компания)

Источник / Source: постановление Правительства Российской Федерации от 15.02.2018 № 158 «О программе «Фабрика проектного финансирования» / Resolution of the Government of the Russian Federation dated 15.02.2018. No. 158 "About the program "Project Finance Factory".

функциональной модели управления и принятие новой стратегии развития до 2021 г. В обновленной конструкции инструмент должен был повысить «качество» финансирования проектов, тогда как реформа была сопряжена с тем, что на момент 2016 г. корпорация оказалась в ситуации, близкой к дефолтной, в связи со значительными убытками и высоким объемом долговой нагрузки. Дополнительно обстановку осложнило введение внешних ограничительных мер, касавшихся финансового сектора российской экономики¹⁶.

Таким образом, ФПФ представляет собой инструмент финансирования инвестиционных проектов в приоритетных отраслях российской экономики. Фабрика предполагает предоставление денежных средств заемщикам на основании договоров синдицированного кредита (займа), способствующих увеличению объемов кредитования организаций,

реализующих инвестиционные проекты. Между тем, в рамках инструмента применяются определенные меры государственной поддержки, в том числе субсидии из федерального бюджета на возмещение расходов в связи с предоставлением кредитов и займов в рамках реализации инструмента «Фабрика проектного финансирования», а также государственная гарантия России по облигационным займам, привлекаемым специализированным обществом проектного финансирования.

Важно учитывать, что организационная модель Фабрики является достаточно многоаспектной и задействует широкое число участников (табл. 1), в том числе Федеральные органы государственной власти, Банк России, ВЭБ.РФ, Специализированное общество проектного финансирования Фабрика проектного финансирования (далее — СОПФ ФПФ).

Многие заинтересованные стороны предполагают формирование расширенного контура преимуществ.

С этой точки зрения государства Фабрика — это один из способов достижения национальных

¹⁶ URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2016/03/03/632408-sanktsii-veba> (дата обращения: 10.05.2023).

Таблица 2 / Table 2

Основные изменения инструмента ФПФ / Main changes in the instrument of the FPF

Характеристика	Условия до 09.11.2022 г.	Условия после 09.11.2022 г.
Общий объем траншей «А» (лимит Фабрики)	До 294 млрд руб.	До 500 млрд руб.
Участие инициатора	Выше 20% от стоимости инвестиционного проекта	Выше 20% от стоимости инвестиционного проекта или выше 15% – в случае, если проект одобрен в период 2022–2023 гг. при ограниченном участии ВЭБ.РФ: транш «А» – не более 10% стоимости проекта; участие корпорации в финансировании проекта в целом не более 25% от стоимости
Требование к заемщику	Специальная проектная компания (СПК)	Специальная проектная компания. В случае инвестиционных проектов, реализуемых действующими заемщиками, возможно выстраивание вторых очередей или расширение производств без образования СПК
«Перекредитование» (рефинансирование)	Вспомогательное финансирование («бридж-кредит») до 3 лет; кредиты (займы) в объеме до 15% стоимости инвестиционного проекта по решению Наблюдательного совета ГК	Вспомогательное финансирование («бридж-кредит») до 3 лет; кредиты (займы) в объеме до 15% стоимости инвестиционного проекта по решению Наблюдательного совета ГК; кредиты (займы) на финансирование расходов, понесенных на прединвестиционной фазе по проектам, одобренным в 2022–2023 гг.

Источник / Source: постановление Правительства Российской Федерации от 15.02.2018 № 158 «О программе «Фабрика проектного финансирования» / Resolution of the Government of the Russian Federation dated 15.02.2018. No. 158 "About the program "Project Finance Factory".

целей развития Российской Федерации (обеспечение темпов роста ВВП выше среднемирового уровня, рост инвестиций в основной капитал до 25% ВВП, рост экспорта несырьевых неэнергетических товаров более чем на 250 млрд долл. США и т.д.), оптимального расходования бюджетных субсидий, мультипликативного эффекта государственной поддержки, необходимого качества отбора инвестиционных проектов и улучшение экспертизы.

В свою очередь, что касается инициаторов проектов, то в их интересах предполагается увеличение сроков и объемов кредитования под плавающую процентную ставку, хеджирование роста ключевой ставки благодаря государственным субсидиям на весь период кредитования, транш «В» на уплату процентов по траншам «А» и «Б» на инвестиционной стадии, а также стандартизация подходов к проектному финансированию в стране.

В интересах коммерческих банков-партнеров осуществляется разделение рисков при финансировании, снижение процентных рисков за счет субсидирования процентной ставки, а также нагрузка на капитал — вследствие особого порядка расчета достаточности капитала и формирования

резервов по кредитам и займам, предоставляемым в рамках ФПФ.

Однако для получения вышеуказанных преференций необходимо, чтобы инвестиционный проект соответствовал определенным критериям, к основным из которых относятся: минимальная стоимость в размере 3 млрд руб., максимальный срок окупаемости — 30 лет при сроке финансирования не более 20 лет с учетом объема собственных средств заемщика не менее 20% от общей стоимости¹⁷.

Вместе с тем в связи с введением новой волны ограничительных мер в отношении России в первой половине 2022 г. инструмент Фабрики был существенно изменен и дополнен в части некоторых условий уже в ноябре 2022 г. Между тем, новшества коснулись также и вышеупомянутых критериев. Основные изменения инструмента ФПФ отражены в табл. 2.

В целом, подобные изменения следует охарактеризовать как положительные и добавляющие инструменту гибкости, что связано, в том числе,

¹⁷ Постановление Правительства Российской Федерации от 15.02.2018 № 158 «О программе «Фабрика проектного финансирования» (дата обращения: 13.05.2023).

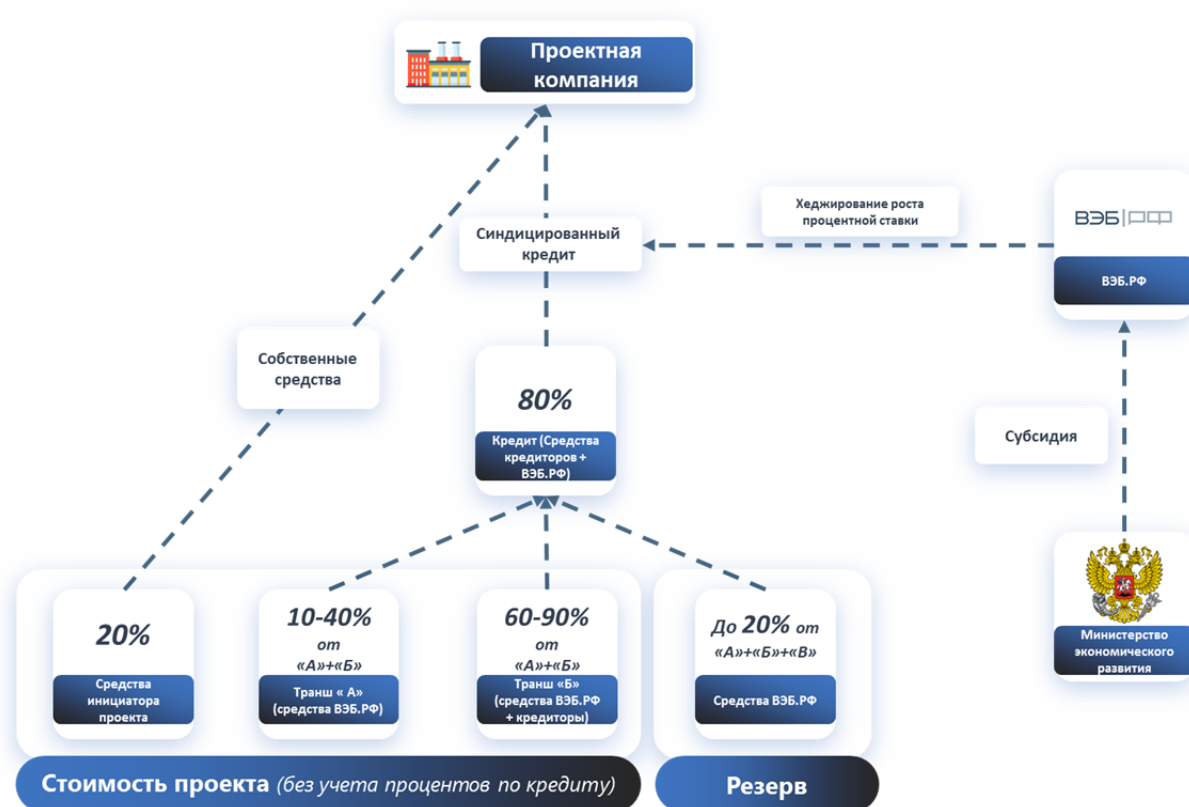


Рис. 1 / Fig. 1. Структура инструмента ФПФ / Structure of the FPF instrument

Источник / Source: постановление Правительства Российской Федерации от 15.02.2018 № 158 «О программе «Фабрика проектного финансирования» / Resolution of the Government of the Russian Federation dated 15.02.2018. No. 158 “About the program “Project Finance Factory”.

и с увеличением лимитов инструмента на 200 млрд руб. при снижении уровня собственного участия инициатора на 5 п. п. Это позволяет более активно привлекать к участию компании, имеющие проблемы с первоначальным капиталом, что приобретает особую значимость с учетом ключевого критерия отбора проекта в виде минимальной стоимости.

Кроме того, инструмент был доработан в мае 2023 г. вследствие инициативы по созданию специализированных фондов акционерного капитала, направленных на финансирование проектов с недостатком ресурсов инициаторов¹⁸. Изменения, в частности, предусматривают, что объем собственных средств, сформированных за счет фондов, должен составлять не более 50% объема требуемых собственных средств и не более 10% стоимости проекта.

¹⁸ Источниками средств выступают ВЭБ.РФ и коммерческие банки. Целевой объем фондов до 200 млрд руб., при этом размер каждого не более 50 млрд руб., а участие ВЭБ.РФ — не более 1/3. Запуск фондов обеспечит финансирование проектов, в которых не хватает средств инициаторов, на сумму от 2 трлн руб.

В свою очередь, доля собственных средств, сформированных за счет инициатора проекта, должна быть не менее 10% стоимости проекта. Кроме того, была выработана возможность замены финансирования по траншам «А» на поручительства, предоставляемые ВЭБ.РФ коммерческим банкам, предоставивших финансирование по траншу¹⁹.

Таким образом, понимание заинтересованных сторон, критериев и условий Фабрики позволяет формализовать структуру инструмента на рис. 1. Между тем, следует помнить о варианте изменения условий, описанных в табл. 2²⁰, а также о возможности финансирования транша «А» банками с предоставлением ВЭБ.РФ поручительства по этому траншу.

¹⁹ Постановление Правительства Российской Федерации от 15.02.2018 № 158 «О программе «Фабрика проектного финансирования».

²⁰ В первую очередь имеется в виду, что по инвестиционным проектам, одобренным в период 2022–2024 гг., доля собственных средств инициатора может составлять от 15% стоимости проекта, при ограниченном участии ВЭБ.РФ: транш А — не более 10% стоимости проекта; общее участие ВЭБ в финансировании — не более 25% стоимости проекта.



Таблица 3 / Table 3

Субсидирование роста ключевой ставки / Subsidizing Growth at a Key Rate

Расчет субсидии	Декабрь 2018 г.	Декабрь 2020 г.	Март 2022 г.	Октябрь 2022 г.
Вводные данные	Ставка по кредиту составляет размер ключевой ставки Банка России + 2,5%; целевой индекс потребительских цен – 4%, ОФЗ-ИН (фикс. в 2018 г.) – 2,92%			
САР*	6,92%			
Ключевая ставка Центрального банка	7,5%	4,25%	20%	7,5%
Полная процентная ставка по кредиту	10%	6,75%	22,5%	10%
Субсидия**	0,58%	0%	13,08%	0,58%
Эффективная процентная ставка для клиента с учетом субсидии	9,42%	6,75%	9,42%	9,42%

Источник / Source: составлено авторами по: URL: <https://xn-90ab5f.xn-p1ai/biznesu/fabrika-proektnogo-finansirovaniya/> / compiled by the authors on: URL: <https://xn-90ab5f.xn-p1ai/biznesu/fabrika-ektnogo-finansirovaniya/>

Примечание / Note: * – рассчитывается в виде суммы показателей «ИПЦ» и «ОФЗ» / Calculated as the sum of the "CPI" and "OFZ" indicators; ** – рассчитывается в виде разницы «Ключевая ставка Банка России» и «САР» / Calculated as the difference between the Bank of Russia Key Rate and "САР".

Опираясь на структуру инструмента, целесообразно подробнее остановиться на уровне процентных ставок по кредитам в рамках инвестиционных проектов, поскольку именно это является одним из наиболее привлекательных преимуществ Фабрики. Так, для сделок, одобренных в III и IV кварталах 2022 г., размер «САР»²¹ составил 7,56 и 7,15% соответственно²². Пример субсидирования ключевой ставки Банка России для инвестиционной сделки при долгосрочном планировании, датированной декабрем 2018 г., приведен в табл. 3.

В свою очередь, с позиции процедур и процессов использования инструмента Фабрики целесообразно отметить, что в интересах взаимодействия сторон применяется единая информационная система «DataRoom» (далее — ЕИС «DataRoom»), обеспечивающая доступ участникам и Министерству экономического развития страны к информации

²¹ «САР» или «шапка» — максимальный уровень процентной ставки.

²² Информационно-аналитические материалы ВЭБ.РФ. URL: <https://xn-90ab5f.xn-p1ai/biznesu/fabrika-proektnogo-finansirovaniya/> (дата обращения: 05.05.2023).

об инвестиционных проектах. Кроме того, формализован определенный процесс отбора, состоящий из трех ключевых этапов:

1. Отбор инвестиционных проектов для Фабрики. В рамках этапа ВЭБ.РФ проверяет каждый конкретный проект на соответствие критериям инструмента, а заемщик дает согласие на включение проекта в ФПФ. Далее государственная корпорация принимает решение о потенциальной возможности данного включения, тогда как кредитные организации выражают заинтересованность в предоставлении финансирования. В результате создается реестр потенциальных проектов ФПФ.

2. Структурирование. На текущей итерации ВЭБ.РФ посредством использования ЕИС «DataRoom» обеспечивает единое информационное пространство. В свою очередь, заинтересованные стороны осуществляют совместное структурирование финансирования с учетом применения государственной поддержки. В итоге заключается договор синдицированного кредитования и формируется реестр инвестиционных проектов Фабрики.

3. Финансирование, мониторинг и контроль. В контексте третьей стадии проводится финансирование инвестиционного проекта, где ВЭБ.РФ выступает в качестве кредитного управляющего, а также осуществляется получение субсидии и государственной гарантии. Кредиторы получают доступ к информационным ресурсам о реализации инвестиционного проекта. Результатом этапа становится мониторинг и контроль проекта на всех стадиях жизненного цикла²³.

Подытоживая рассуждения о ФПФ, следует отметить, что практическая реализация инструмента на конец 2022 г. обеспечила подписание 17 инвестиционных проектов стоимостью около 1,1 трлн руб., при этом одобрены были 18 проектов на сумму 537 млрд руб. В качестве примера конкретного проекта в области технологического суверенитета можно привести строительство завода по производству аммиака и карбамида. Объем инвестиций составил 1,7 млрд долл. США при производственном потенциале 1,1 млн тонн аммиака и 1,4 млн тонн карбамида в год²⁴.

КЛАСТЕРНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПЛАТФОРМА

Создание инструмента «Кластерной инвестиционной платформы» (КИП — далее) было анонсировано в декабре 2022 г. в рамках одного из докладов на заседании Совета при Президенте по стратегическому развитию и национальным проектам²⁵. По замыслу авторов, новый инструмент поддержки должен был стимулировать инвестиционную активность в отраслях обрабатывающей промышленности, стать основным для достижения страной технологического суверенитета и конкурентоспособности, обеспечить ускорение экономического роста. Его предполагалось сделать доступным не только для рентабельных, но и низкомаржинальных проектов. В случае последних речь шла об инициативах, направленных на создание приоритетной продукции высоких переделов, например

в продовольственной, энергетической отраслях, сфере биобезопасности, транспортном комплексе. В целом, основные контуры КИП на предварительном этапе представлены в *табл. 4*.

С точки зрения количественных показателей в рамках Кластерной платформы предварительно были отобраны 164 инвестиционных проекта на сумму 5,2 трлн руб., из которых ориентировочно 2,9 трлн руб. — в виде средств инвесторов, тогда как 2,3 трлн руб. — льготные кредиты. В то же время на начальном этапе на реализацию инструмента в 2023 г. бюджетом предусмотрено 5 млрд руб. с учетом возможности обращаться за дополнительными ассигнованиями по мере необходимости. Одним из результатов действия КИП по плану Правительства России должно стать привлечение в промышленный сектор до 10 трлн руб.

В результате в феврале 2023 г., после конкретизации ряда ключевых характеристик и параметров и разработки процедуры заключения кредитного договора (соглашения), было принято регулирующее постановление Правительства Российской Федерации от 22.02.2023 № 295 «О государственной поддержке организаций, реализующих инвестиционные проекты, направленные на производство приоритетной продукции». Нормативный правовой акт утвердил новый инструмент поддержки, действие которой соответствует государственной программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», и на эти цели из федерального бюджета Правительство России выделило 1 млрд руб.²⁶ Оператором КИП выступает Фонд развития промышленности (далее — ФРП).

Таким образом, «Кластерная инвестиционная платформа» — это инструмент льготного кредитования организаций, реализующих инвестиционные проекты, направленные на производство приоритетной промышленной продукции. Вместе с тем, несмотря на наименование, компаниям, предполагающим воспользоваться инструментом, нет необходимости быть в составе технологического кластера. В свою очередь, основополагающим является вхождение продукции в перечень приоритетной, который утверждается Межведомственной комиссией Министерства промышленности и торговли России²⁷.

²³ Информационно-аналитические материалы ВЭБ.РФ. URL: <https://xn-90ab5f.xn-p1ai/biznesu/fabrika-proektnogo-finansirovaniya/> (дата обращения: 05.05.2023).

²⁴ Министерство экономического развития России. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/650131761432617b4ed43efa51431cd8/klyuchevye_itogi_deyatelnosti_minekonomrazvitiya_rossii_za_2022_god_i_zadachi_na_2023_god.pdf (дата обращения: 07.05.2023).

²⁵ Администрация Президента Российской Федерации: официальный сайт. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/70086> (дата обращения: 04.04.2023).

²⁶ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22.02.2023 № 449-п. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202302270038?ysclid=lnsliaueok744565916>

²⁷ По данным на апрель 2023 г. актуален Перечень, принятый 23.03.2023 г. URL: <https://gisp.gov.ru/documents/16848559/> (дата обращения: 22.04.2023).

Таблица 4 / Table 4

Основные контуры КИП на предварительном этапе / The main outlines of the CIP during the preliminary phase

Характеристика	Содержание
Сумма кредита	Объем до 100 млрд руб.
Процентная ставка	Размер льготной процентной ставки предполагалось устанавливать, исходя из расчета 30% ключевой ставки Банка России + 3%, при этом по отдельным проектам предусматривалась возможность отдельными решениями Правительства России снижение уровня
Период действия льготной ставки	На этапе капитальных вложений и 2 года после выхода на серию
Фискальные льготы	В интересах компаний, реализующих СПИК 1.0, в виде уменьшения налога на прибыль до 0% и страховых взносов до 7,6%
Оговорка в части низкомаржинальных проектов	Если проект низкомаржинальный, но стратегически значимый, то предлагалось внести возможность получения возврата 25% инвестиционной составляющей кредита в течение трех лет после выхода на серию, но с потолком не более 50% от выручки*.
Меры поддержки	Обеспечение долгосрочного гарантированного спроса в рамках государственных закупок, а также закупок отдельных юридических лиц**. Реализация посредством специальных и офсетных контрактов, соглашений о государственно-частном партнерстве и контрактов жизненного цикла На этапе разработки — определение якорных заказчиков из числа монополий, корпораций, отраслевых лидеров (РЖД, «Росатом», ОСК, «Газпром» и др.). Сокращение контрольных мероприятий и проверок, а также применение процедур налогового и таможенного мониторинга

Источник / Source: составлено авторами по: URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/70086> / compiled by the authors on: URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/70086>

Примечание / Note: * — субсидию планировалось сделать избирательной и предоставлять на основе конкурса / The subsidy was planned to be selective and provided on the basis of a competition; ** — имеется в виду Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» / This refers to the Federal Law "On the procurement of goods, works, services by certain types of legal entities" dated 18.07.2011 No. 223-FZ.

В интересах попадания продукции в вышеуказанный перечень заемщику следует обратиться в отраслевой департамент Министерства промышленности и торговли страны с предложением о соответствующем включении. Ключевыми критериями определения приоритетной продукции является ее соответствие, с одной стороны, разделу «С — Продукция обрабатывающих производств» ОКПД²⁸ 2²⁹, а с другой — одному из перечней:

- отраслевых планов импортозамещения³⁰ при условии, что уровень потребления продукции отечественного производства в общем объеме российского потребления составляет менее 40% (в случае наличия производства продукции в стране);

- критических комплектующих;

²⁸ Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности.

²⁹ За исключением классов «10», «11», «12», «14», «15», «16», «31» ОКПД 2.

³⁰ Речь идет об отраслевых планах Министерства промышленности и торговли России.

- жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов для медицинского применения;

- стратегически значимых лекарственных средств, производство которых должно быть обеспечено на территории России³¹.

Получение льготного кредита требует, чтобы инвестиционный проект имел определенную отраслевую принадлежность и соответствовал одному из 20 основных направлений, среди которых: авиационная, медицинская, станкоинструментальная промышленность, судостроение. В то же время от заемщика требуется, чтобы денежные средства были распределены по целевым направлениям — таким, как: разработка проектной документации, осуществление проектных, изыскательных и опытно-конструкторских работ, создание и приобретение основных средств.

³¹ Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 14.03.2023 № 833 «Об утверждении Методики определения перечня приоритетной продукции».

Таблица 5 / Table 5

Основные аспекты льготного кредитования в рамках КИП / Main aspect of concessional lending under the CIP

Характеристика	Содержание
Объем кредитования участников	Сумма кредита – от 5 до 100 млрд руб. – предназначена для реализации инвестиционных проектов, в рамках которых заключены долгосрочные контракты на поставку приоритетной продукции (срок не менее 5 лет и сумма не менее 10 млрд руб.)
	Сумма кредита – от 1 до 100 млрд руб. – предназначена для реализации инвестиционных проектов, которые предполагают производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях
	Сумма кредита – от 1 до 100 млрд руб. – предназначена для реализации инвестиционных проектов, предусмотренных соглашениями о намерениях между Правительством России и заинтересованными организациями в интересах развития высокотехнологичных направлений
	Сумма кредита – от 2 до 100 млрд руб. – в целом предназначена для реализации инвестиционных проектов
Период льготного кредитования	Период – с даты заключения кредитного договора (соглашения) до истечения 2-х лет после даты завершения инвестиционной фазы
Размер льготной ставки	Размер составляет 3% + ключевая ставка Центрального банка Российской Федерации * 0,3
Субсидия банку на компенсацию недополученных доходов	Рассчитывается в объеме 90% ключевой ставки Банка России
Софинансирование	Имеется. При этом сумма льготного кредита может составлять не более 80% совокупной стоимости инвестиционного проекта

Источник / Source: постановление Правительства Российской Федерации от 22.02.2023 № 295 «О государственной поддержке организаций, реализующих инвестиционные проекты, направленные на производство приоритетной продукции» / Resolution of the Government of the Russian Federation from 22.02.2023 No. 295 “On the state-granted support of organizations implementing investment projects aimed at production of priority products”.

Основные характеристики инструмента в части софинансирования, размеров и сроков кредитования, в том числе периода льготного кредитования, представлены в *табл. 5*, но в соответствии с распоряжением Правительства России данные параметры могут быть изменены и использованы особые условия поддержки.

В целях получения финансирования инвесторы имеют возможность самостоятельно выбрать кредитные организации, с которыми прорабатывается вопрос о предоставлении средств. Если говорить о последних, то для них предусмотрена определенная процедура отбора и получения субсидии. Важное место в этих процессах занимает Фонд развития промышленности, который рассматривает поступившие заявки и готовит материалы о возможности заключения соглашения (предоставления субсидии) или уведомляет кредитные организации о необходимости доработки. Кроме того, ФРП, наделенный функциями

оператора Платформы, консультирует заемщиков, осуществляет комплексную экспертизу и мониторинг проектов.

В целом по поводу предоставления льготного финансирования в рамках инструмента КИП взаимодействуют четыре участника, среди которых: промышленное предприятие (заемщик), ФРП, кредитная организация и Министерство промышленности и торговли (*рис. 2*).

Кроме того, ФРП, выполняя функцию одного окна и получая документы со стороны заемщика, имеет возможность совместно с инструментом КИП предоставить другие меры поддержки, к которым относятся: фискальные льготы через преференциальные режимы (специальные инвестиционные контракты, особые экономические зоны, территории опережающего социально-экономического развития и т.д.), субсидиарные программы (субсидии на НИОКР, пилотные партии продукции и т.д.), упрощения административного надзора и контроля



Рис. 2 / Fig. 2. Модель взаимодействия участников инструмента КИП / Model for interaction between CIS participants

Источник / Source: постановление Правительства Российской Федерации от 22.02.2023 № 295 «О государственной поддержке организаций, реализующих инвестиционные проекты, направленные на производство приоритетной продукции» / Resolution of the Government of the Russian Federation from 22.02.2023 No. 295 “On the state-granted support of organizations implementing investment projects aimed at production of priority products”.

(освобождение от проверок, налоговый и таможенный мониторинг) и пр.

Среди других мер следует упомянуть возможность получить заем Фонда развития промышленности на специальных условиях. Вместе с тем льготное кредитование с использованием Платформы и займы ФРП возможно совмещать, если они направлены на различные инвестиционные проекты, или же в случае, если в течение 12 месяцев с даты заключения кредитного договора в рамках КИП заемщик погасит заем Фонда. Право использовать средства полученного кредита на цели погашения займа имеется.

Заявки на предоставление инструмента поддержки предполагается принимать не реже одного раза в год, а первая подача осуществлялась в период с 29.03.2023 по 14.04.2023 г. Между тем, по окончании даты приема было принято решение продлить его до 1 октября 2023 г. в интересах увеличения числа получателей инструмента КИП. Отбирать инвестиционные проекты при этом планируется не реже одного раза в месяц по мере их готовности к рассмотрению Межведомственной комиссией.

Подводя итог рассуждениям о Платформе, важно учитывать, что даже относительно недолгое практическое применение инструмента КИП, снижающего

ставку для предприятий реального сектора до 5,25%, привело к росту числа новых проектов и увеличению объемов финансирования при понесенных сравнительно небольших для бюджета затратах в размере 1 млрд руб.³² с перспективой в 5 млрд руб. к концу 2023 г. Кроме того, к концу первой волны приема заявок в высокой степени готовности находились 46 проектов общей стоимостью 1,2 трлн руб.³³

ТАКСОНОМИЯ ПРОЕКТОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА

Рассмотренные выше инструменты Фабрики проектного финансирования и Кластерной инвестиционной платформы содержательно близкие с точки зрения решения задачи инвестиционной поддержки реализации приоритетных проектов, однако потенциал поддержки инвестиционных проектов в сфере технологического суверенитета ими не ограничивается. В частности, целесообразно отметить и другой инструмент стимули-

³² По данным на апрель 2023 г.

³³ Совет Федерации Федерального Собрания: официальный сайт. URL: <http://council.gov.ru/events/news/144128/> (дата обращения: 30.05.2023).

рования технологического развития, инициатива о создании которого была выдвинута Банком России³⁴, — таксономия. Данный инструмент, хотя и применялся ранее в других сферах, например в интересах реализации проектов в области устойчивого развития [19, 20], но до предложения Центрального банка не был сопряжен с технологическим суверенитетом России. С учетом того, что финансирование проектов с высокой технологической компонентой предполагает повышенную рискованность для инвестора, по замыслу авторов доклада, инструмент должен установить риск-чувствительное стимулирующее регулирование для инвестиционных проектов по соответствующей таксономии Правительства страны.

В целом, инициатива Центрального банка России получила положительную оценку в Правительстве. В частности, было заключено, что новый инструмент позволит посредством регуляторных послаблений увеличить объем инвестиций в приоритетные проекты до 10 трлн руб.³⁵ и нарастить долю инициатив, например в обрабатывающей промышленности в корпоративном кредитном портфеле банков, примерно с 12–15 до 25–30%³⁶.

Важно учитывать, что в рамках таксономии предполагается формирование прозрачных стандартов и критериев, а ключевое ее преимущество состоит в том, что кредитные организации смогут финансировать проекты технологического суверенитета с пониженной нагрузкой на капитал. Более того, чем ниже уровень риска и выше значимость инвестиционного проекта, тем больше понижающий коэффициент оценки. Безусловно, сплошное снижение регуляторных условий не предполагается, скорее всего, следует говорить о применении риск-чувствительного подхода с возможностью использования уменьшенных риск-весов в зависимости от устойчивости кредитных организаций и качества управления рисками. Итогом применения подхода станет снижение процентной ставки по кредиту по при-

оритетным направлениям в соответствии с критериями (таксономией) от 0,5 до 1% по сравнению с рыночным уровнем³⁷.

В свою очередь, к приоритетным направлениям Правительством России были отнесены две группы проектов: технологического суверенитета и структурной адаптации экономики. Остановившись подробнее на первой категории, следует отметить, что были выбраны 13 отраслей, в том числе сельскохозяйственное и специализированное машиностроение, станкоинструментальная и авиационная промышленность, фармацевтика, электроника. Преимущественно речь идет о направлениях с уровнем локализации производства менее 50%³⁸. Тем не менее, несмотря на выработку приоритетных направлений, на практике в полной мере воспользоваться инструментом организации можно будет только во второй половине 2023 г.

Однако уже сейчас следует отметить рыночный характер таксономии. Это связано тем, что инструмент позволяет решать государственные задачи не строго директивными методами с использованием бюджетных ресурсов, а посредством формирования благоприятных условий в виде более низких процентных ставок. В то же время кредитная организация самостоятельно вырабатывает условия кредитования с учетом экономии капитала, что способствует его перетеканию в приоритетные направления без подмены рыночного механизма.

С другой стороны, значимой представляется возможность применения инструмента вместе с определенными мерами государственной поддержки, что органами государственной власти планируется закрепить и реализовать. В первую очередь имеется в виду потенциальное взаимодействие таксономии с уже упомянутыми выше кластерной инвестиционной платформой и фабрикой проектного финансирования. Выстраивание взаимодействия с другими инструментами фактически делает таксономию проектов технологического суверенитета системообразующим инструментом стимулирования, в контуры которого постепенно могут быть встроены другие инициативы и меры государственной поддержки. Другими словами, на основе таксономии создается целостная система инструментов поддержки в рассматриваемой области.

³⁴ Аналитический доклад Банка России «Перспективные направления развития банковского регулирования и надзора». URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/143838/dbra_20221227.pdf (дата обращения: 05.05.2023).

³⁵ Правительство Российской Федерации: официальный сайт. URL: <http://government.ru/news/48256/> (дата обращения: 27.05.2023).

³⁶ Именем технологического суверенитета. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5954450> (дата обращения: 01.05.2023).

³⁷ Там же.

³⁸ URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202304170025?ysclid=Insmuna286235023999&index=1>

ВЫВОДЫ

Таким образом, анализ позволяет заключить, что ФПФ, КИП и таксономия потенциально могут стать эффективными кредитно-финансовыми инструментами увеличения объемов капиталовложений в новые средне- и высокотехнологичные инвестиционные проекты по ключевым направлениям структурной трансформации российской экономики. Предлагаемые инструменты сопряжены с целями достижения Российской Федерацией технологического суверенитета, перехода к инновационно ориентированному экономическому росту и технологическому обеспечению устойчивого развития производственных систем. Среди их основных преимуществ следует выделить снижение стоимости кредитных средств при реализации инвестиционных проектов в соответствующих секторах и активное вовлечение в процесс перезапуска инвестиционного цикла частных инвесторов и организаций банковского сектора.

В то же время, несмотря на практическую эффективность, инструменты обладают рядом частных и общих недостатков.

Если говорить о фабрике проектного финансирования, то требуется крупный объем первоначальных вложений со стороны инициатора проекта и даже снижение требований представляется недостаточным для проектов свыше нескольких десятков млрд руб., которые могут иметь стратегическое отраслевое и (или) региональное значение.

КИП предполагает довольно существенное ограничение приема заявок по срокам, а значит, при реализации многоступенчатого и комплексного проекта с большим количеством акторов инвестор может не успеть подготовить проектно-сметную документацию в установленный период. Другим важным негативным аспектом является достаточно невысокий объем финансирования в размере 5 млрд руб. и отсутствие сопряжения с другими комплексными инструментами поддержки, которые не относятся к ведению Министерства промышленности и торговли страны.

Если речь идет о таксономии, то на данной стадии не удастся в полной мере оценить эффективность данного инструмента. Более того, в открытом доступе отсутствуют материалы, в соответствии с которыми предполагается выработать регуляторные послабления. Как следствие, вполне вероятно возникновение риска, при котором они окажутся недостаточными, а итоговое снижение процентной ставки не настолько существенно, чтобы способствовать

привлечению средств инвесторов в запланированном объеме.

Если же говорить в целом, то пока не предполагается полноценное взаимодействие инструментов между собой. Более того, не выстроена взаимосвязь с другими инструментами поддержки инвестиционных проектов, в том числе контрактными, фискальными. Попытка увязать таксономию с КИП и ФПФ — это правильный шаг с точки зрения выстраивания единой системы инструментов поддержки инвестиционных проектов технологического суверенитета, как и то, что КИП предполагает упаковку продукта с конкретными мерами, однако это вряд ли можно считать достаточным.

Кроме того, следует отметить недостаточную транспарентность и прозрачность функционирования инструментов инвестиционной поддержки на этапе отбора проектов. Так, несмотря на взаимодействие с инструментами посредством информационных систем (ГИС «Промышленность», ЕИС «DataRoom»), в свободном доступе не сформирован перечень финансируемых проектов и невозможно оценить их региональную, секторальную и отраслевую принадлежность, а также вклад каждого из них в достижение технологического суверенитета.

В значительной степени отмеченные недостатки вызваны тем, что система ориентирована на формирование пакета инновационных проектов, выстраиваемых «снизу», — на основе предложений заинтересованных инноваторов вне системы технологических приоритетов для развития конкретных отраслей национальной экономики и промышленности в рамках долгосрочной стратегии технологического развития страны.

Преодолению упомянутых, а также других негативных аспектов могли бы содействовать следующие меры:

1. Формирование обновленной долгосрочной стратегии технологического развития страны, которая на основе технологического аудита очертила бы конкретные направления технологического развития (перечень перспективных технологий) для конкретных секторов и отраслей национальной экономики как основы для создания и отбора технологических проектов для инвестиционной поддержки.

2. Формирование открытого реестра инвестиционных проектов технологического суверенитета, который бы отражал основные инвестиционные, налогово-бюджетные и социальные показатели. Реестр важно сделать доступным для заинтересованных сторон, в том числе и потенциальных

контрагентов, что простимулирует возможность технологической кооперации и создания новых цепочек поставок.

3. Расширение возможностей для заемщиков применять меры поддержки ФРП и (или) Министерства промышленности и торговли не только в рамках Платформы, но также в контексте ФПФ и таксономии, а на следующем шаге — совместно с мерами поддержки других органов власти и (или) институтов развития для выстраивания единой «бесшовной» системы инструментов инвестиционной поддержки технологического суверенитета. Речь может идти, например, о совместном взаимодействии с такими инструментами, как «Соглашение о защите и поощрении капиталовложений» или «Промышленная ипотека».

4. Создание единого информационного пространства для инвесторов посредством интеграции ГИС «Промышленность», ЕИС «DataRoom» с другими государственными информационными системами (ГАС «Управление», ГИС «Капиталовложение» и т.д.), что является важным действием в целях ускорения обмена данными, снижения транзакционных издер-

жек, а также необходимым решением для реализации предыдущего пункта.

5. Обеспечение в рамках КИП продления срока приема заявок на один календарный год при ежемесячном заседании межведомственной комиссии с целью предоставления компаниям-заявителям более длительного периода времени для подготовки проектно-сметной документации (бизнес-план, инвестиционный план, финансовая модель и т.д.). Это было бы значимо для структурирования инвестиционных проектов организациями самостоятельно, без дополнительных издержек в виде привлечения консалтинговых и инвестиционных компаний в связи с сжатыми сроками подачи заявления на предоставление инструмента поддержки.

6. В интересах инвесторов с допустимым уровнем собственных средств (около 5–7,5%), но реализующих приоритетные инвестиционные проекты в области технологического суверенитета, целесообразно предоставить им возможность использовать создаваемые фонды акционерного капитала, которые могли бы компенсировать недостаток средств инициатора для участия в ФПФ.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Ленчук Е.Б. Научно-технологическое развитие России в условиях санкционного давления. *Экономическое возрождение России*. 2022;(3):52–60. DOI: 10.37930/1990–9780–2022–3–73–52–60
2. Широ А.А. Развитие российской экономики в среднесрочной перспективе: риски и возможности. *Проблемы прогнозирования*. 2023;(2):6–17. DOI: 10.47711/0868–6351–197–6–17
3. Гамза В.В. Россия: макроэкономический и финансово-инвестиционный обзор. Московский экономический форум (МЭФ-2023). Сессия № 6. «Бюджет и финансовый рынок: сбережения — в экономику, а не в кубышку». URL: <https://me-forum.ru/upload/iblock/b24/b245ac1f42bfa5ad1918ffa96463a7ee.pdf>
4. Аганбегян А.Г. Топтание на месте. *Национальный банковский журнал*. 2022;(9):6–9.
5. Клейнер Г.Б., ред. Мезоэкономика России: стратегия разбега. М.: Научная библиотека; 2022. 808 с.
6. Борцов Д.В. «Коммуникационный разрыв» как сдерживающий фактор роста российского экспорта и пути его преодоления. *Вопросы экономики*. 2019;(9):123–134. DOI: 10.32609/0042–8736–2019–9–123–134
7. Minetti R., Mulabdic A., Ruta M., Zhu S. C. Financial structures, banking regulations, and export dynamics. *Journal of Banking & Finance*. 2021;124:106056. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2021.106056
8. Ленчук Е.Б. Современные инструменты инвестиционной поддержки проектов в области импортозамещения. *ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика*. 2015;(3):25–37.
9. Мантуров Д.В. Подходы к реализации и инструменты промышленной политики в зарубежных странах: возможен ли трансфер опыта. *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2018;(4):7–15.
10. Доржиева В.В., Ильина С.А. Институты развития как инструменты поддержки малого и среднего предпринимательства. *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2020;(4):58–72. DOI: 10.24411/2073–6487–2020–10042
11. Criscuolo C., Martin R., Overman H. G., Reenen J. V. Some causal effects of an industrial policy. *American Economic Review*. 2019;109(1):48–85. DOI: 10.1257/aer.20160034
12. Bloom N., Van Reenen J., Williams H. A toolkit of policies to promote innovation. *Journal of Economic Perspectives*. 2019;33(3):163–184. DOI: 10.1257/jep.33.3.163

13. Yao Y., Zhao W., Zhang S. Effects of government innovation support on the innovation ability of universities: Evidence from the quasi-natural experiment of China's innovation and entrepreneurship pilot demonstration policy. *Sustainability*. 2023;15(1):791. DOI: 10.3390/su15010791
14. Иванов В.В. Технологический суверенитет как фактор инновационного развития. Сессия № 9. Московский экономический форум (МЭФ-2023). Сессия № 9. «Технологии. Как обеспечить технологический суверенитет? Приоритеты для реального сектора». URL: <https://me-forum.ru/upload/iblock/52e/52e0821f856728f2ea56ee6a335c7d9f.pdf>
15. Камчатова Е.Ю., Муратова М.Н. Возможности применения ресурсного подхода при обеспечении технологического суверенитета промышленности РФ. *Инновации и инвестиции*. 2023;(2):196–201.
16. Crespi F., Caravella S., Menghini M., Salvatori C. European technological sovereignty: An emerging framework for policy strategy. *Intereconomics: Review of European Economic Policy*. 2021;56(6):348–354. DOI: 10.1007/s10272-021-1013-6
17. Куделич М.И. «Фабрика проектного финансирования»: проблемы и риски для бюджета. *Финансовый журнал*. 2018;(6):71–82. DOI: 10.31107/2075-1990-2018-6-71-82
18. Никонова И.А. Об эффективности мер господдержки проектного финансирования в РФ. *Инновации и инвестиции*. 2015;(8):14–18.
19. Захматов Д. Ю. Таксономия устойчивых финансов и ESG принципы. *Мир экономики и управления*. 2022;22(3):5–20. DOI: 10.25205/2542-0429-2022-22-3-5-20
20. Никитин Г.С., Скобелев Д.О. Индикаторы устойчивого развития промышленности: региональные аспекты. Позиция Нижегородской области. *Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки*. 2021;(2):7–13. DOI: 10.52452/18115942_2021_2_7

REFERENCES

1. Lenchuk E.B. Scientific and technological development of Russia under sanctions pressure. *Ekonomicheskoe vrozozhdenie Rossii = Economic Revival of Russia*. 2022;(3):52–60. (In Russ.). DOI: 10.37930/1990-9780-2022-3-73-52-60
2. Shirov A.A. Development of the Russian economy in the medium term: risks and opportunities. *Problemy prognozirovaniya = Forecasting problems*. 2023;(2):6–17. (In Russ.). DOI: 10.47711/0868-6351-197-6-17
3. Gamza V.V. Russia: Macroeconomic and financial and investment review. In: Moscow Economic Forum. 2023. Session 6. “Budget and financial market: Savings into the economy, not into the money box”. URL: <https://me-forum.ru/upload/iblock/b24/b245ac1f42bfa5ad1918ffa96463a7ee.pdf> (In Russ.).
4. Aganbegyan A.G. Marking time. *Natsional'nyi bankovskii zhurnal = National Banking Journal*. 2022;(9):6–9. (In Russ.).
5. Kleiner G.B., ed. Meso-economics of Russia: Running start strategy. Moscow: Nauchnaya biblioteka; 2022. 808 p. (In Russ.).
6. Bortsov D.V. “Communication gap” as a deterrent to the growth of Russian exports and ways to overcome it. *Voprosy ekonomiki*. 2019;(9):123–134. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042-8736-2019-9-123-134
7. Minetti R., Mulabdic A., Ruta M., Zhu S.C. Financial structures, banking regulations, and export dynamics. *Journal of Banking & Finance*. 2021;124:106056. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2021.106056
8. Lenchuk E.B. Modern instrument support tools for import substitution projects. *ETAP: ekonomicheskaya teoriya, analiz, praktika = ETAP: Economic Theory, Analysis, and Practice*. 2015;(3):25–37. (In Russ.).
9. Manturov D.V. The approaches of implementation and the instruments of industrial policy in foreign countries: Possibility to transfer the experience. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. 2018;(4):7–15. (In Russ.).
10. Dorzhieva V.V., Ilyina S.A. Development institutions as a tool for supporting small and medium-sized businesses. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiiskoi akademii nauk = Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*. 2020;(4):58–72. (In Russ.). DOI: 10.24411/2073-6487-2020-10042
11. Criscuolo C., Martin R., Overman H.G., Reenen J.V. Some causal effects of an industrial policy. *American Economic Review*. 2019;109(1):48–85. DOI: 10.1257/aer.20160034
12. Bloom N., Van Reenen J., Williams H. A toolkit of policies to promote innovation. *Journal of Economic Perspectives*. 2019;33(3):163–184. DOI: 10.1257/jep.33.3.163

13. Yao Y., Zhao W., Zhang S. Effects of government innovation support on the innovation ability of universities: Evidence from the quasi-natural experiment of China's innovation and entrepreneurship pilot demonstration policy. *Sustainability*. 2023;15(1):791. DOI: 10.3390/su15010791
14. Ivanov V.V. Technological sovereignty as a factor of innovative development. In: Moscow Economic Forum. 2023. Session 9. "Technology. How to ensure technological sovereignty? Priorities for the real sector". URL: <https://me-forum.ru/upload/iblock/52e/52e0821f856728f2ea56ee6a335c7d9f.pdf> (In Russ.).
15. Kamchatova E. Yu., Muratova M.N. The possibilities of using the resource approach in ensuring the technological sovereignty of the industry of the Russian Federation. *Innovatsii i investitsii = Innovation & Investment*. 2023;(2):196–201. (In Russ.).
16. Crespi F., Caravella S., Menghini M., Salvatori C. European technological sovereignty: An emerging framework for policy strategy. *Intereconomics: Review of European Economic Policy*. 2021;56(6):348–354. DOI: 10.1007/s10272-021-1013-6
17. Kudelich M.I. "Factory" for project financing: Budget problems and risks. *Finansovyi zhurnal = Financial Journal*. 2018;(6):71–82. (In Russ.). DOI: 10.31107/2075-1990-2018-6-71-82
18. Nikonova I.A. On the effectiveness of state support measures for project financing in the Russian Federation. *Innovatsii i investitsii = Innovation & Investment*. 2015;(8):14–18. (In Russ.).
19. Zakhmatov D. Yu. Taxonomy of sustainable finance and ESG principles. *Mir ekonomiki i upravleniya = World of Economics and Management*. 2022;22(3):5–20. (In Russ.). DOI: 10.25205/2542-0429-2022-22-3-5-20
20. Nikitin G.S., Skobelev D.O. Sustainable industrial development indicators: Regional experience standpoint of the Nizhny Novgorod region. *Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. Seriya: Sotsial'nye nauki = Vestnik of Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod. Series: Social Sciences*. 2021;(2):7–13. (In Russ.). DOI: 10.52452/18115942_2021_2_7

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Арсентий Борисович Соколов — младший научный сотрудник, Институт экономики РАН, Москва, Россия

Arsentiy B. Sokolov — Junior Researcher, Institute of Economics RAS, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0009-0000-3122-0004>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:
 arsentiy_sokolov@mail.ru



Владимир Иванович Филатов — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, Институт экономики РАН, Москва, Россия

Vladimir I. Filatov — Cand. Sci. (Econ.), Leading Researcher at Institute of Economics RAS, Moscow, Russia

<http://orcid.org/0000-0002-8119-5836>
 filatov.vladshimir@yandex.ru

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 30.06.2023; после рецензирования 20.07.2023; принята к публикации 20.08.2023.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 30.06.2023; revised on 20.07.2023 and accepted for publication on 20.08.2023.

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

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-109-124
УДК 331.5(045)
JEL J21

Устойчивая и неустойчивая занятость в Российской Федерации

В.Н. Бобков, Е.В. Одинцова, Г.Л. Подвойский

Институт экономики Российской академии наук, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Целью исследования стало рассмотрение характеристик устойчивой и неустойчивой занятости в российской экономике сквозь призму расширенной и традиционной концепций рабочей силы и определение их масштабов в целом по Российской Федерации и в отдельных сферах труда на основе обоснованных и верифицированных авторами объективных индикаторов. Методология проведения исследования основана на качественном и количественном анализе и синтезе характеристик устойчивой и неустойчивой занятости, включающем рассмотрение расширенной и традиционной концепций рабочей силы, классификацию современной занятости, а также верификацию ее показателей (индикаторов) и их вариативного применения. Область применения результатов исследования включает в себя выработку консенсусных методологических подходов к изучению устойчивой и неустойчивой занятости, а также их регулирование государственными органами управления. Авторами сделан вывод о том, что в Российской Федерации неустойчивая занятость получила широкое распространение, что снижает качество занятости и требует законодательного и практического ограничения.

Ключевые слова: устойчивая занятость; неустойчивая занятость; расширенная концепция рабочей силы; традиционная концепция рабочей силы; способы классификации занятости; объективные индикаторы неустойчивой занятости; субъективные индикаторы неустойчивой занятости; концентрация индикаторов неустойчивой занятости; масштабы устойчивой и неустойчивой занятости

Для цитирования: Бобков В.Н., Одинцова Е.В., Подвойский Г.Л. Устойчивая и неустойчивая занятость в Российской Федерации. *Мир новой экономики*. 2023;17(3):109-124. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-109-124

ORIGINAL PAPER

Sustainable and Precarious Employment in the Russian Federation

V.N. Bobkov, E.V. Odintsova, G.L. Podvoisky

Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

ABSTRACT

The subject of the present study is the relationship between sustainable and precarious employment and their scale in the Russian economy. The topic of the article is "Sustainable and precarious employment in the Russian Federation". The aim of the study is to consider the characteristics of sustainable and precarious employment through the prism of the extended and traditional concepts of the labour force and to determine their scale in the whole of the Russian Federation and in individual sectors of employment on the basis of objective indicators of precarious employment substantiated and verified by the authors. The research methodology is based on a qualitative and quantitative analysis and synthesis of the characteristics of sustainable and precarious employment, including consideration of the extended and traditional concepts of the labour force, the classification of modern employment, as well as the verification of its indicators and their variable application. The scope of the research results is to develop consensus methodological approaches to the study of sustainable and precarious employment, as well as their regulation by government authorities. The authors concluded that precarious employment in the Russian Federation is widespread, which reduces the quality of employment and requires legislative and practical restrictions.

Keywords: sustainable employment; precarious employment; extended labour force concept; traditional labour force concept; ways of classifying employment; objective indicators of precarious employment; subjective indicators of precarious employment; concentration of precarious employment indicators; scale of sustainable and precarious employment

For citation: Bobkov V.N., Odintsova E.V., Podvoisky G.L. Sustainable and precarious employment in the Russian Federation. *The World of the New Economy*. 2023;17(3):109-124. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-3-109-124

© Бобков В.Н., Одинцова Е.В., Подвойский Г.Л., 2023

ВВЕДЕНИЕ

Проблематика занятости всегда была одной из центральных тем исследований экономистов, социологов, юристов и представителей других наук, поскольку является ключевой для характеристики социально-экономических и других отношений, характеризующих социально-трудовую сферу. С развитием нестандартной занятости интерес к исследованию данной сферы значительно вырос вследствие необходимости выявления особенностей и сопоставления ее организационно-технических и социально-экономических характеристик со стандартной занятостью. Установлено, что социально-экономические особенности нестандартной занятости идентифицируют ее значительную часть как неустойчивую (прекарную) занятость. Авторы данной публикации обратили внимание на эту проблематику и представили научной общественности обзор ее разработанности в зарубежных и отечественных исследованиях, а также выявили особенности ее проявления в капиталистической России [1–5].

В период с 2018 г. интерес к изучению неустойчивой занятости в Российской Федерации значительно вырос. Опубликованы фундаментальные монографии [6–11] и целый ряд актуальных статей в периодических изданиях [12–15] и др. С расширением исследований неустойчивой занятости в целом ряде российских и зарубежных публикаций появились различные оценки ее масштабов¹ [16–22]. Это актуализировало необходимость выработки консенсусных подходов к оцениванию вовлеченности работников в неустойчивую занятость и послужило стимулом для проведения данного исследования.

Цель исследования: рассмотрение характеристик устойчивой и неустойчивой занятости сквозь призму расширенной и традиционной концепций рабочей силы и определение их масштабов в целом по Российской Федерации и в отдельных секторах занятости на основе обоснованных авторами объективных индикаторов неустойчивой занятости [23].

Объект исследования: рабочая сила Российской Федерации, включая ее потенциальный контингент. **Предмет исследования:** отношения устойчивой и неустойчивой занятости и их масштабы в российской экономике. **Гипотеза исследования:** объективные

характеристики устойчивой и неустойчивой занятости и их масштабы зависят от «рамки» концепции рабочей силы, способов классификации (структуризации) занятости, а также от характеризующих ее показателей (индикаторов и индексов).

К ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ПРОБЛЕМЫ

К устойчивой занятости (УЗ) мы относим работу, основанную на бессрочном трудовом договоре, в режиме стандартного рабочего времени (полный рабочий день, нормальная продолжительность рабочей недели), при обеспечении трудовых и социальных гарантий, предусмотренных Трудовым кодексом Российской Федерации (защита от увольнений, стабильный заработок и др.) [24].

В отличие от устойчивой неустойчивая занятость (НЗ) представляет собой вынужденные для работника производственные отношения, которые сопровождаются частичной или полной утратой трудовых и социальных гарантий, обеспечиваемых устойчивой занятостью. Это явление широко распространено в современном мире. Теоретическая рамка определения и измерения неустойчивой занятости задана Международной организацией труда (МОТ) (табл. 1).

На практике теоретическую модель НЗ, определенную МОТ, адаптируют к специфике конкретной страны. Рост масштабов НЗ свидетельствует о снижении качества занятости.

УЗ и НЗ не следует отождествлять, соответственно, со стандартной и нестандартной занятостью [25]. В современных условиях наблюдается коррозия классической модели стандартной занятости, которая по определению изначально являлась устойчивой. Часть ее, по мере расширения НЗ, вобрала в себя элементы неустойчивых трудовых отношений [26].

Характеристики УЗ и НЗ зависят от того, в рамках какой концепции рабочей силы рассматривается занятость, от способов ее классификации (структуризации), а также от показателей (индикаторов, индексов). В общем виде трехмерное изображение пространства характеристик занятости представлено на рис. 1. Из него следует, что занятость в каждой ее точке может быть идентифицирована по принадлежности к той или иной компоненте из концепции рабочей силы, по разновидности ее классификации и определенным показателям (индикаторам, индексам), имеющим количественную определенность.

Различают расширенную и традиционную концепции рабочей силы. Расширенная концепция рабочей силы включает три компоненты: занятых (I), безработных (II) и потенциальную рабочую силу (III).

¹ The Precarity Penalty. The impact of employment precarity on individuals, households and communities — and what to do about it. PEPSO. 2015. URL: <https://pepso.ca/documents/precarity-penalty.pdf> (дата обращения: 11.08.2023).

Таблица 1 / Table 1

Теоретическая рамка определения неустойчивой занятости по МОТ / The theoretical framework for the definition of precarious employment according to the ILO

Неустойчивая занятость		
I. Контрактные соглашения	II. Неустойчивые условия труда	
1.1. Ограниченный срок действия контракта (срочный, краткосрочный, временный, сезонный, подневный и случайный труд)	2.1. Низкая заработная плата	2.2. Слабая защита от увольнения с работы
1.2. Характер трудовых отношений (трехсторонние и замаскированные трудовые отношения, фиктивная samozанятость, субподрядные и агентские контракты)	2.3. Отсутствие доступа к социальной защите и льготам, обычно связанным со стандартной занятостью, полный рабочий день	2.4. Отсутствие или ограниченный доступ работников к осуществлению своих прав на рабочем месте

Источник / Source: составлено авторами на основе: URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--ed_dialogue/--actrav/documents/meetingdocument/wcms_179787.pdf / compiled by the authors based on: URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--ed_dialogue/--actrav/documents/meetingdocument/wcms_179787.pdf

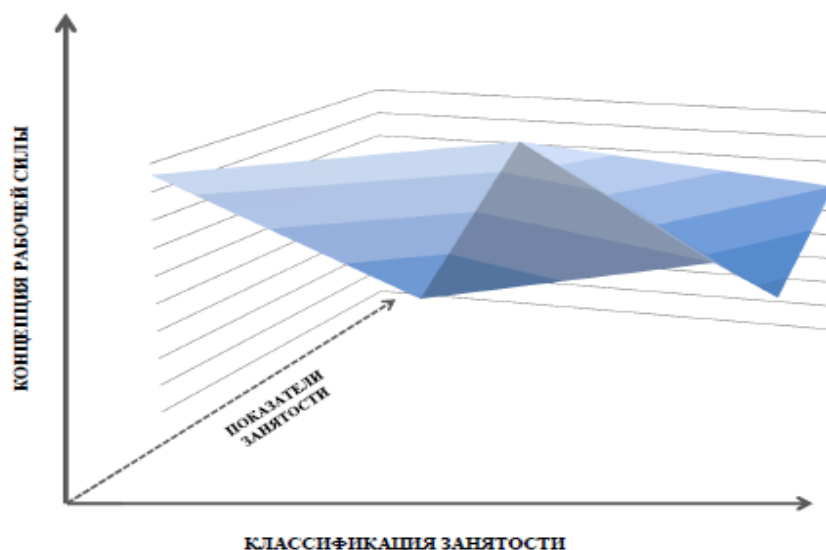


Рис. 1 / Fig. 1. Пространство характеристик занятости / The space of employment characteristics

Источник / Source: разработано авторами / developed by the authors.

Компонента I — *занятые*, осуществляют процесс труда: IA — в организациях (юридических лицах) и IB — в неформальном секторе (в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица)². Компонента IA — это работа по найму, которая является основной. Работники должны быть оформлены официально (по трудовому соглашению). На практике часть занятости в организациях не оформляется, а работники осуществляют теньную занятость. Компонента IB — это работа в неформальном секторе

² Неформальный сектор занятости и неформальная занятость не являются идентичными понятиями. Последняя, на наш взгляд, представляет собой теньную занятость в формальном (организации) и неформальном (физические лица) секторах экономики, среди безработных и потенциальной рабочей силы.

занятости, который характеризует основную занятость физических лиц. На практике часть samozанятых и индивидуальных предпринимателей не проходит процедуру регистрации в налоговом органе. В этом случае они осуществляют теньную занятость.

Компонента II — *безработные*. Они являются временно незанятыми и определяются по методологии МОТ. Безработные делятся на две группы: IIa — ищущих работу самостоятельно; IIb — зарегистрированных в центрах занятости, которые помогают в трудоустройстве.

Компонента III — *потенциальная рабочая сила* — состоит из лиц трудоспособного возраста, которые либо предпринимали действия в поисках работы, но не были готовы приступить к ней в настоящий момент, однако будут готовы к этому в течение короткого

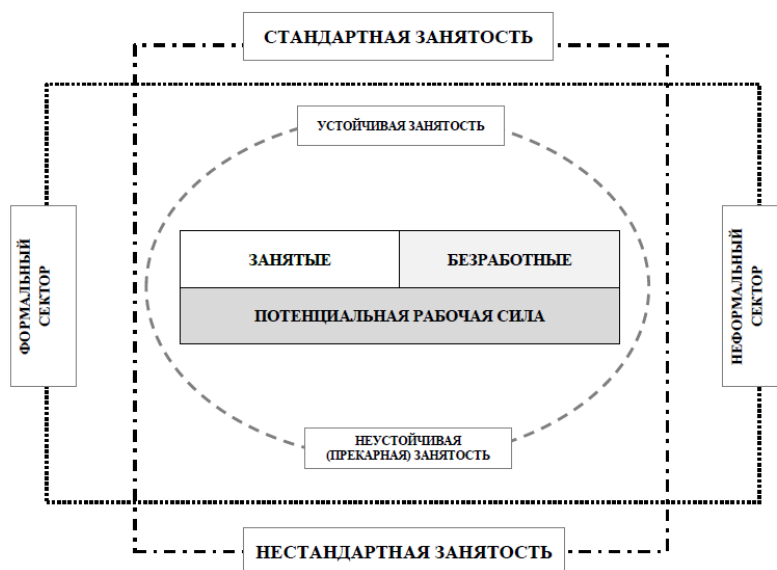


Рис. 2 / Fig. 2. Расширенная концепция рабочей силы и классификация занятости /
Extended concept of labor force and classification of employment

Источник / Source: разработано авторами / developed by the authors.

последующего периода, установленного с учетом национальных обстоятельств (т.е. соискатели, не готовые приступить к работе); либо не предпринимали действий в поисках работы, однако хотели трудиться и были готовы приступить к работе в настоящий момент (т.е. не находящиеся в поисках работы лица, потенциально готовые приступить к работе). К компоненте III также относятся лица трудоспособного возраста, которые не выразили желание работать и при этом не являются обучающимися дневной формы, пенсионерами и не ведут домашнее хозяйство [27]. В отличие от расширенной, традиционная концепция не включает потенциальную рабочую силу.

Для целей нашего исследования применяется классификация занятости, представленная на рис. 2. В ней современная занятость рассматривается в совокупности трех ее парадигмальных парных характеристик, а именно: Стандартная — Нестандартная (нетипичная) занятость; Формальный сектор — Неформальный сектор занятости; устойчивая — Неустойчивая (прекарная) занятость. Их совокупное рассмотрение впервые было применено нами в исследовании [28] и позволяет описать качественные и количественные характеристики устойчивой и неустойчивой занятости.

Рассмотрим последовательно качественные и количественные характеристики УЗ и НЗ сначала в рамках традиционной, а затем — в рамках расширенной концепции рабочей силы. Нам важно определить их индикаторы и оценить масштабы УЗ и НЗ как в целом по стране, но и по ее отдельным секторам.

Идентификация устойчивой и неустойчивой стандартной и нестандартной занятости в формальном и неформальном ее секторах в схематичном виде представлена на рис. 3.

Рассмотрение их по отдельности или совместно (объектами являются квадранты³ внутри окружности) приводит к разным результатам, существенно отличающимся качественными и количественными характеристиками занятости. При таком методологическом приеме УЗ и НЗ имеют четкие объекты и идентифицированные с ними результаты их изучения.

Компонента I (занятые), представленная на рис. 3, включает занятость в формальном (IA — левая область круга) и неформальном (IB — правая область круга) секторах. Часть занятости является стандартной, а часть — нестандартной. Внутри выделенной красным цветом штрихпунктирной линии расположены неустойчивые части занятости, которые включают: 1) часть занятости в формальном секторе — официальная и скрытая занятость в организациях (IAa); 2) часть занятости в неформальном секторе, включающая официальную и скрытую занятость (IBb). Каждая из этих частей будет характеризоваться своими качественными и количественными характеристиками занятости, которые обусловлены ее спецификой (признаками и др.) и масштабами официальной НЗ и скрытой (неоформленной) занятости.

³ Квадрант — четвертая часть площади круга.

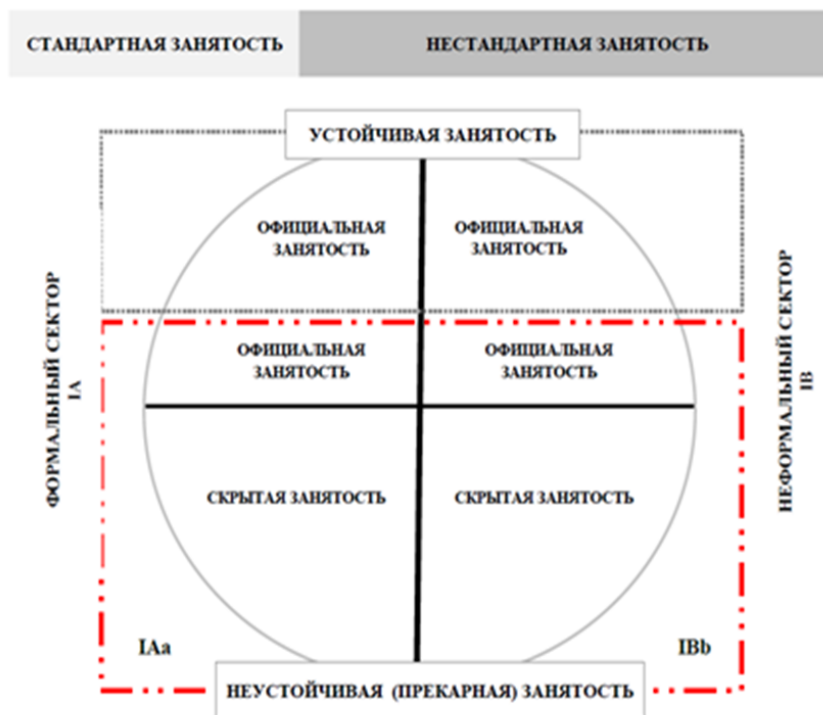


Рис. 3 / Fig. 3. Устойчивая и неустойчивая стандартная и нестандартная занятость в формальном и неформальном секторах / Stable and precarious standard and non-standard employment in the formal and informal sectors

Источник / Source: разработано авторами / developed by the authors.

В традиционную концепцию рабочей силы входит компонента II (безработица), которая полностью представляет собой наиболее острую форму НЗ, определяемую временной незанятостью и, соответственно, отсутствием дохода [29]. При ее учете масштабы НЗ в рамках традиционной концепции рабочей силы включают НЗ в компоненте I, представляющую часть формального и неформального секторов занятости и всю занятость в компоненте II.

Для оценивания НЗ в рамках расширенной концепции рабочей силы к ее характеристикам и масштабам в компонентах I и II необходимо добавить характеристики и масштабы теневой занятости в компоненте III.

Для качественной и количественной характеристики лиц, имеющих НЗ, необходимо определить ее индикаторы. Их выявление, так же, как характеристика компонент рабочей силы и классификация занятости, является составной частью теоретико-методологического инструментария исследования. Такая работа была проведена авторами ранее [30]. Всего было выявлено 16 индикаторов, из них 13 объективных и 3 субъективных⁴. Среди объективных индикаторов

⁴ Для выявления индикаторов использовались критерии MOT и все доступные данные российской государственной статисти-

ки. НЗ 5 определены ключевыми, а 8 — неключевыми индикаторами.

Ключевыми индикаторами НЗ являются: (1) Занятость по найму на основе устной договоренности без оформления документов; (2) Уровень доходов от основной занятости, не обеспечивающий устойчивости материального положения домохозяйств (менее 3,9 прожиточных минимума трудоспособного населения); (3) Вынужденный неоплачиваемый отпуск по инициативе работодателя; (4) Отсутствие оплачиваемого отпуска и (5) Уменьшение работодателем заработной платы или сокращение часов работы.

Неключевыми объективными и субъективными индикаторами НЗ являются: (6) Занятость по найму на основе договора гражданско-правового характера;

а также база Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ. Исходный перечень индикаторов верифицировался на основе: 1) проверки на мультиколлинеарность (независимость); 2) экспертных оценок (были получены в ходе специально организованного опроса экспертов). Для определения ключевых и неключевых показателей применялось ранжирование выявленных показателей с использованием экспертных оценок. Субъективные индикаторы эксперты не отнесли к ключевым. В дальнейшем они не использовались для оценивания масштабов НЗ.

(7) Занятость по найму на основе трудового договора (служебного контракта) на определенный срок (1 год и менее); (8) Занятость не по найму без регистрации или оформления документов; (9) Занятость не по найму в неформальном секторе; (10) Самозанятость; (11) Задолженность по заработной плате; (12) Неофициальный (частично или полностью) доход от занятости; (13) Отклоняющееся от стандартного рабочее время: продолжительность рабочей недели более 40 часов или не более 30 часов (по основному месту работы); (14) Наличие неудовлетворенности оплатой труда; (15) Наличие неудовлетворенности условиями труда; (16) Наличие у работников обеспокоенности потерей работы. В дальнейшем при измерении масштабов НЗ авторы руководствуются характеризующими ее объективными индикаторами № (1)–(13).

Обоснованные выше компоненты рабочей силы, способ классификации занятости и индикаторы НЗ позволяют провести измерение масштабов УЗ и НЗ по отдельным компонентам рабочей силы и в целом.

МЕТОДЫ И ДАННЫЕ

Теоретико-методологические (качественные) подходы к изучению объекта и предмета исследования базируются на взаимосвязи дедуктивного и индуктивного обоснования классификации современной занятости; на анализе и синтезе компонентов расширенной и традиционной концепций рабочей силы и моделировании структуры современной занятости; стандартизации устойчивой и неустойчивой занятости с учетом концентрации их верифицированных объективных индикаторов; на анализе условий занятости рабочей силы в целом в Российской Федерации в ее секторах; статистическом и социологическом подходах к изучению устойчивой и неустойчивой занятости; сопоставлении их российских и зарубежных характеристик.

Для количественного оценивания современной занятости, дополняющего ее качественные характеристики, используются показатели Росстата, включающие данные Комплексного наблюдения условий жизни населения (КОУЖ) и Обследования рабочей силы (ОРС). Наряду с этим к анализу привлечены данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (РМЭЗ)⁵.

⁵ 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 Ин-

Проведены оригинальные авторские расчеты устойчивой и неустойчивой занятости и осуществлено их сравнение с результатами, опубликованными в актуальных российских и зарубежных монографиях и в периодических изданиях.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИЗМЕРЕНИЯ МАСШТАБОВ УСТОЙЧИВОЙ И НЕУСТОЙЧИВОЙ ЗАНЯТОСТИ (ОБЪЕКТИВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ)

1. Масштабы устойчивой и неустойчивой занятости в формальном секторе (организации).

Этот сектор занятости является основным по масштабам занятости и по его роли в результатах социально-экономического развития страны. Данные РМЭЗ позволяют достаточно полно охарактеризовать занятость в секторе организаций. Выявлено, что в 2021 г.⁶ среди наемных работников организаций преобладали неустойчиво занятые — они составляли 87,2%, в том числе умеренная концентрация индикаторов (один-два ключевых индикатора НЗ) наблюдалась у 45,4% работников, высокая концентрация (один-два ключевых и один-три неключевых) — у 33,8% работников, а самое уязвимое положение с наиболее высокой концентрацией индикаторов (три-пять ключевых, которые могут сопровождаться одним-тремя неключевыми) имели 8% работников. Переходная группа (один-три неключевых индикатора НЗ) насчитывала 5,3%, а устойчиво занятыми являлись только 7,5% работников организаций. Ретроспективное сравнение динамики НЗ за более чем десятилетний период (2008–2021 гг.) по «реперным точкам» (2008, 2014, 2020 и 2021 гг.) показало, что «композиционно» ситуация с качеством занятости в секторе организаций принципиально не изменилась⁷. Доля УЗ в рассматриваемый период являлась низкой, сохраняясь на уровне менее 10%, а НЗ с разной концентрацией были охвачены более 80% работников [31].

В соотношении с общей численностью рабочей силы и лиц в трудоспособном возрасте, не входящих в состав рабочей силы, неустойчиво занятые работники организаций в 2021 г. суммарно составляли 55,9%, в том числе 29,1% имели умеренную, 21,7% —

ститута социологии Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН. URL: <https://rlms-hse.cpc.unc.edu> и <http://www.hse.ru/rlms>.

⁶ Оценка на основе данных 30 волны РМЭЗ.

⁷ Оценка на основе данных 17, 23, 29 и 30 волн РМЭЗ.

высокую, 5,1% — наиболее высокую концентрацию признаков НЗ⁸.

2. Масштабы устойчивой и неустойчивой занятости в неформальном секторе (физические лица). Этот сектор динамично развивается и играет все более важную роль в занятости и социально-экономическом развитии страны. Однако его статистическое сопровождение является недостаточным. Базы данных Росстата (КОУЖ) и РМЭЗ позволяют провести измерение НЗ только по отдельным из применяемых авторами индикаторов НЗ.

База данных КОУЖ позволяет проанализировать следующие виды контрактных соглашений: (1) Занятость по найму на основе устной договоренности без оформления документов; (6) Занятость по найму на основе договора гражданско-правового характера; (7) Занятость по найму на основе трудового договора (служебного контракта) на определенный срок. Оценивание по этим индикаторам выявило в неформальном секторе 61% устойчиво и 39% неустойчиво занятых наемных работников, из которых 26% трудятся на основе устной договоренности (теневая занятость) (2022 г.)⁹ В свою очередь, наемные работники составляли примерно 61,6% от общего числа зафиксированных работников неформального сектора, а 38,4% являлись зарегистрированными независимыми работниками (работодателями и самозанятыми, не использующими наемный труд)¹⁰. База данных КОУЖ не позволяет установить теневых независимых работников, которые имеют НЗ, и проанализировать неустойчивые условия труда в неформальном секторе занятости. Частично восполнить этот пробел можно с помощью базы данных РМЭЗ.

РМЭЗ позволяет проанализировать следующие из применяемых авторами индикаторов неустойчивых условий труда в неформальном секторе занятости: (2) Уровень доходов от основной занятости, не обеспечивающий устойчивости материального положения домохозяйств (менее 3,9 прожиточных минимума трудоспособного населения); (12) Неофициальный (частично или полностью) доход от занятости; (13) Отклоняющееся от стандартного рабочее время:

продолжительность рабочей недели более 40 часов или не более 30 часов (по основному месту работы). Оценивание по этим индикаторам выявило 94,2% неустойчиво занятых по рассматриваемым индикаторам неустойчивых условий труда, в том числе по наличию одного индикатора — 30,9%, по двум — 43,8, а по трем — 19,5% занятых в неформальном секторе (2021 г.)¹¹. В то же время сведений в базе данных РМЭЗ недостаточно для анализа неустойчивых контрактных соглашений в неформальном секторе занятости, что не позволяет использовать этот ее критериальный признак и дополнить результаты, полученные по условиям труда. Частично восполнить этот пробел возможно с помощью базы данных КОУЖ.

Таким образом, обе рассмотренные базы данных взаимодополняют характеристики устойчивой и неустойчивой занятости в неформальном секторе, но не могут дать их полное описание. Обращает на себя внимание тот факт, что, по данным РМЭЗ, почти для всех работников неформального сектора характерны неустойчивые условия труда. База КОУЖ демонстрирует в неформальном секторе значительную часть неустойчиво занятых по контрактным соглашениям. Оба результата, при ограниченных возможностях имеющихся баз данных для полного описания НЗ, позволяют, на наш взгляд, предположить, что не будет большой погрешностью отнести всю занятость работников в неформальном секторе к НЗ.

Масштабы занятости в неформальном секторе составляли 15,2% (2021 г.) от общей численности рабочей силы и лиц в трудоспособном возрасте, не входящих в состав рабочей силы¹².

3. Масштабы неустойчивой занятости среди безработных. У всех безработных, определенных по методологии МОТ, занятость является неустойчивой, поскольку в период поиска работы они не имеют контрактных соглашений и трудового дохода. Безработные в 2021 г. составляли 4,0% от общей численности рабочей силы и лиц в трудоспособном возрасте, не входящих в состав рабочей силы¹³.

4. Потенциально неустойчивая (теневая) занятость лиц трудоспособного возраста, не входящих в состав рабочей силы. В 2021 г. данная категория НЗ составляла 3,3% от общей численности рабочей

⁸ Оценка на основе данных 30 волны РМЭЗ и Росстата (Итоги выборочного обследования рабочей силы — 2021 г. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13265>)

⁹ Оценка на основе данных Росстата: Комплексное наблюдение условий жизни населения 2022. URL: https://gks.ru/free_doc/new_site/GKS_KOUZH_2022/index.html

¹⁰ Оценка на основе данных Росстата: Обследование рабочей силы 2022. Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13265>.

¹¹ Оценка на основе данных 30 волны РМЭЗ.

¹² Оценка на основе данных Росстата: Итоги выборочного обследования рабочей силы — 2021 год. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13265>

¹³ Оценка на основе данных Росстата: Итоги выборочного обследования рабочей силы — 2021 год. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13265>

силы и лиц в трудоспособном возрасте, не входящих в состав рабочей силы¹⁴.

В *табл. 2* представлены варианты расчетов совокупных масштабов НЗ в целом в Российской Федерации в 2021 г. для расширенной и традиционной концепций рабочей силы.

При идентификации НЗ в рамках расширенной концепции рабочей силы по варианту 3, учитывающему максимальные масштабы НЗ (пп. 1–4), она достигает **78,4%** (от суммы численности рабочей силы и лиц в трудоспособном возрасте, не входящих в состав рабочей силы) (2021 г.). При ужесточении требований к составу индикаторов НЗ в формальном секторе масштабы НЗ снижаются — соответственно, до **49,3%** [вариант 2, при учете работников с высокой (*табл. 2*, п. 1.2) и наиболее высокой (*табл. 2*, п. 1.3) концентрацией ее индикаторов], или до **27,6%** [вариант 1, при учете в качестве НЗ в формальном секторе только работников с наиболее высокой концентрацией ее индикаторов (*табл. 2*, п. 1.3)].

Для сравнения максимальные масштабы НЗ (вариант 3) в 2021 г. в рамках традиционной концепции рабочей силы составили **89,9%**. При ужесточении требований к составу индикаторов НЗ в формальном секторе занятости масштабы НЗ снижаются, соответственно, до **55,1%** [вариант 2, при учете работников с высокой (*табл. 2*, п. 1.2) и наиболее высокой (*табл. 2*, п. 1.3) концентрацией ее индикаторов], или до **29,1%** [вариант 1, при учете в качестве НЗ в формальном секторе только работников с наиболее высокой концентрацией ее индикаторов (*табл. 2*, п. 1.3)]. Устойчивая занятость составила, при вариантных расчетах, соответственно, — **10,1, 44,9** или **70,9%**.

Если же рассматривать масштабы НЗ только в формальном секторе занятости (*табл. 3*), то максимальные ее размеры (вариант 3) составили **86,9%**. При ужесточении требований к составу индикаторов НЗ в формальном секторе занятости масштабы НЗ снижаются, соответственно, до **41,6%** [вариант 2, при учете работников с высокой (п. 1.2) и наиболее высокой (п. 1.3) концентрацией ее индикаторов], или до **7,9%** [вариант 1, при учете в качестве НЗ в формальном секторе только работников с наиболее высокой концентрацией ее индикаторов (п. 1.3)]. Устойчивая занятость составила, при вариантных расчетах, соответственно, — **13,1, 58,4** или **92,1%**.

Проникновение в сектор занятости в организациях некоторых ключевых и неключевых индикаторов НЗ

¹⁴ Оценка на основе данных Росстата: Итоги выборочного обследования рабочей силы — 2021 год. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13265>

(низкий уровень заработной платы, задолженность по заработной плате, отклоняющееся от стандартного рабочее время и др.) делает необходимым вариативную оценку ее масштабов с учетом концентрации индикаторов НЗ. Предпочтительным является вариант 2, при котором размеры НЗ составляли: в рамках расширенной концепции рабочей силы — **49,3%**, в рамках традиционной концепции рабочей силы — **55,1%**, в том числе для формального сектора занятости — **41,6%**. Таким образом, от 40 до 55% рабочей силы, включая ее потенциальный сектор, имели неустойчивую занятость.

Приведенные вариативные оценки масштабов УЗ и НЗ позволяют исследователям и практическим работникам оперировать теми масштабами УЗ и НЗ, которые вытекают из целей их исследования в зависимости концепции рабочей силы, секторов занятости, количества и состава индикаторов, характеризующих ее концентрацию, а также отраслевых и региональных особенностей изучаемых объектов.

При этом надо иметь в виду, что полученные нами результаты учитывают только статистические оценки масштабов УЗ и НЗ, а не мнения людей, которые могут существенно отличаться от объективных данных.

ОБСУЖДЕНИЕ

Полученные нами результаты характеристики устойчивой и неустойчивой занятости важно сопоставить с оценками зарубежных и российских исследователей. Это позволит установить общие и особенные подходы к изучению данных феноменов, выявить расхождения и определить их причины.

Начнем с рассмотрения международного исследования, организованного Еврофондом, который периодически проводит Европейские исследования условий труда¹⁵. В четвертое исследование (2005 г.) был включен компонент изучения НЗ. Определены ее 8 конструкторов и 11 индикаторов: 1) нестабильность занятости (индикатор — тип контракта); 2) низкий уровень дохода (индикаторы — очень низкооплачиваемая работа и количество натуральных пособий); 3) отсутствие у работников прав и социальной защиты (индикатор — информация о здоровье и безопасности); 4) неспособность работников пользоваться своими правами (индикатор — неоплачиваемый гибкий ра-

¹⁵ EWCS — опрос, который проводится каждые пять лет и охватывает различные аспекты трудовой жизни, такие, как рабочее время, организация труда, баланс между работой и личной жизнью и связанные с работой проблемы здоровья. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/surveys/european-working-conditions-surveys-ewcs>

Таблица 2 / Table 2

Варианты идентификации совокупных масштабов неустойчивой занятости в России на основе расширенной и традиционной концепций рабочей силы, 2021 г. / Options for identifying the aggregate scale of precarious employment in Russia based on extended and traditional labor force concepts, 2021

	Масштабы, %	Варианты идентификации совокупных масштабов неустойчивой занятости (НЗ)		
		Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
I. Идентификация на основе расширенной концепции рабочей силы*				
1. Неустойчивая (в том числе теневая) занятость по найму в формальном секторе экономики (в организациях), всего	55,9			
В том числе:				
1.1. С умеренной концентрацией НЗ (имеются один-два ключевых индикатора НЗ)	29,1	-	-	V
1.2. С высокой концентрацией НЗ (имеются один-два ключевых индикатора и один-три неключевых индикатора НЗ)	21,7	-	V	V
1.3. С наиболее высокой концентрацией НЗ (имеются три-пять ключевых индикаторов НЗ, которые могут сопровождаться одним-тремя неключевыми индикаторами НЗ)	5,1	V	V	V
2. Занятость в неформальном секторе	15,2	V	V	V
3. Безработица	4,0	V	V	V
4. Потенциально теневая занятость лиц трудоспособного возраста, не входящих в состав рабочей силы	3,3	V	V	V
Совокупные масштабы НЗ, всего		27,6	49,3	78,4
II. Идентификация на основе традиционной концепции рабочей силы**				
1. Неустойчивая (в том числе теневая) занятость по найму в формальном секторе экономики (в организациях), всего	66,9			
В том числе:				
1.1. С умеренной концентрацией НЗ (имеются один-два ключевых индикатора НЗ)	34,8	-	-	V
1.2. С высокой концентрацией НЗ (имеются один-два ключевых индикатора и один-три неключевых индикатора НЗ)	26,0	-	V	V
1.3. С наиболее высокой концентрацией НЗ (имеются три-пять ключевых индикаторов НЗ, которые могут сопровождаться одним-тремя неключевыми индикаторами НЗ)	6,1	V	V	V
2. Занятость в неформальном секторе	18,2	V	V	V
3. Безработица	4,8	V	V	V
Совокупные масштабы НЗ, всего		29,1	55,1	89,9

Источник / Source: оценка авторов на основе данных 30-й волны РМЭЗ и Росстата. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13265> / authors' assessment based on the data of the 30 round of the of the RLMS and Rosstat. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13265>

Примечание / Note: * – в % от суммы численности рабочей силы и лиц в трудоспособном возрасте, не входящих в состав рабочей силы / As a percentage of the sum of the labor force and persons of working age who are not part of the labor force; ** – в % от суммы численности рабочей силы и лиц в трудоспособном возрасте, не входящих в состав рабочей силы / As a percentage of the sum of the labor force and persons of working age who are not part of the labor force; «V» – учитывается при идентификации совокупных масштабов НЗ / taken into account when identifying the total scale of precarious employment; «-» – не учитывается при идентификации совокупных масштабов НЗ / not taken into account when identifying the total scale of precarious employment.

Таблица 3 / Table 3

Варианты идентификации масштабов неустойчивой занятости в России в формальном секторе занятости, 2021 г. / Options for identifying the extent of precarious employment in Russia in the formal employment sector, 2021

	Масштабы, %*	Варианты идентификации совокупных масштабов НЗ		
		Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Неустойчивая (в том числе тeneвая) занятость по найму в формальном секторе экономики (в организациях), всего	86,9			
В том числе:				
1. С умеренной концентрацией НЗ (имеются один-два ключевых индикатора НЗ)	45,3	-	-	V
2. С высокой концентрацией НЗ (имеются один-два ключевых индикатора и один-три не ключевых индикатора НЗ)	33,7	-	V	V
3. С наиболее высокой концентрацией НЗ (имеются три-пять ключевых индикаторов НЗ, которые могут сопровождаться одним-тремя неключевыми индикаторами НЗ)	7,9	V	V	V
Совокупные масштабы НЗ, всего		7,9	41,6	86,9

Источник / Source: оценка авторов на основе данных 30-й волны РМЭЗ и Росстата. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13265> / authors' assessment based on the data of the 30 round of the of the RLMS and Rosstat. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13265>

Примечание / Note: * – в % от суммы численности рабочей силы и лиц в трудоспособном возрасте, не входящих в состав рабочей силы / As a percentage of the sum of the labor force and persons of working age who are not part of the labor force; «V» – учитывается при идентификации совокупных масштабов НЗ / taken into account when identifying the total scale of precarious employment; «-» – не учитывается при идентификации совокупных масштабов НЗ / not taken into account when identifying the total scale of precarious employment;

бочий график); 5) отсутствие ведения коллективных переговоров (индикатор — свобода в определении своего рабочего графика); 6) несбалансированные межличностные властные отношения (индикатор — участие в общении с начальством); 7) недостаток возможностей для обучения (индикатор — процент возможностей для обучения); 8) низкий контроль за рабочим временем (индикаторы: изменение графика в течение рабочего дня и продолжительность работы более 45 часов в неделю).

Результаты этого исследования показывают, что НЗ составляла заметный сегмент национальных рынков труда. По отдельным объективным индикаторам, сопоставимым с примененными в нашем исследовании, были получены следующие оценки масштабов НЗ для трех стран — Германии, Италии и Франции:

- занятость по срочным контрактным соглашениям составляла, соответственно, 12,4, 19,4 и 14,0%;
- очень низкая оплачиваемая работа — 23,7, 26,6 и 21,9%;
- продолжительность работы более 45 часов в неделю охватывала, соответственно, 8,0, 10,9 и 4,0% занятых.

Для оценивания НЗ в данном исследовании использовались объективные и субъективные индикаторы. Их

состав существенно отличался от верифицированных индикаторов нашего исследования. Страновых интегральных оценок масштабов НЗ не делалось.

Из известных нам страновых зарубежных исследований НЗ¹⁶ кратко (из-за ограниченности объема публикации) прокомментируем ее характеристики в Италии, Венгрии и Канаде. Исследование НЗ в Италии проводилось в 2013–2016 гг. [32]. Итальянским государственным статистическим органом применялась следующая классификация структуры занятости: 1) нетипичная занятость (временная занятость и так называемые коллективные работники); 2) стандартная занятость; 3) частично стандартная занятость (неполное рабочее время + бессрочные договоры); 4) экономически неактивные и не могущие работать; 5) безработные и потенциальная рабочая сила. Удельные веса этих компонентов рабочей силы среди молодежи в возрасте 15–34 лет составляли, соответственно, 56,7; 17,9; 15,4; 5,5 и 4,5%. В работе констатируется, что компании в Италии предпочитают для вновь принимаемых работников временные договоры. Распространено также пре-

¹⁶ Обзор зарубежных исследований представлен в разделе статьи «Введение».

образование бессрочных договоров с работниками на те, что не обеспечивают стабильной занятости. Общие количественные оценки НЗ в Италии в работе не представлены.

Отметим, что в данном исследовании классификация структуры занятости исходит из расширенной концепции рабочей силы, что соответствует нашим результатам. Представляется важным выделение в итальянской государственной статистике компоненты «частично стандартная занятость», которую в дальнейшем было бы целесообразно выделять и в наших работах, вследствие коррозии стандартной занятости в нашей стране.

Так, по состоянию на 2021 г., сообразуясь с вышеприведенными расчетами (см. подраздел *Масштабы устойчивой и неустойчивой занятости в формальном секторе*), к частично стандартной занятости в организациях можно было бы отнести переходную группу работников — 5,3% (один-три неключевых индикатора НЗ) и работников с умеренной концентрацией индикаторов НЗ — 45,4% (один-два ключевых и один-три неключевых индикатора НЗ). Тогда структура занятых в организациях могла бы быть представлена, примерно так: 1) устойчиво занятые — 7,5%; 2) частично устойчиво занятые — 50,7%; неустойчиво занятые — 41,8% (работники с высокой и очень высокой концентрацией индикаторов НЗ). Конечно, в дальнейшем, в случае введения понятия «частично устойчивая занятость», потребуется уточнение состава ключевых и неключевых индикаторов НЗ, которые могли бы корректно описать этот феномен применительно к особенностям российской занятости.

Исследование НЗ в Венгрии [21] акцентировано на выявлении масштабов и характеристик нетипичных форм занятости и контрактных соглашений (2005–2012 гг.), а также размеров безработицы (1992–2011 гг.) и их влияния на уровень бедности. В результате анализа установлены удельные веса следующих форм занятости (в % от численности занятых): срочный контракт (10–15%); неполная занятость (3–5%) и др. Уровень безработицы в исследуемый период находился в пределах 6–11%. Проведено сопоставление этих индикаторов НЗ с рядом других стран. Работа проведена в рамках традиционной концепции рабочей силы, но не ограничивается занятыми. Наряду с ними в состав неустойчиво занятых включены безработные, что не учитывается в некоторых российских исследованиях НЗ. Публикация не дает полного представления о масштабах НЗ, так как в ней не рассмотрены неустойчивые условия труда и не определены страновые размеры НЗ.

В канадском исследовании¹⁷ определялся *Индекс НЗ*, представляющий собой средний балл человека по 10 вопросам, касающимся: меры трудовых отношений (в том числе — находится ли лицо на временной занятости или в стандартных трудовых отношениях?); меры ожидаемых изменений в часах занятости; изменчивости доходов; возможности озвучивать проблемы на работе, не опасаясь ее потери; частоты работы по вызову; получения работником оплаты наличными; получения оплаты в случае пропуска одного дня работы и др.

Для оценивания НЗ в данном исследовании использовались объективные и субъективные индикаторы. Их состав существенно отличался от верифицированных индикаторов нашего исследования.

Опубликованные значения «индекса неустойчивой занятости» составили: 13,7% (1989 г.), 20,1 (1997 г.), 21,3% (2007 г.), 22,1% (2011 г.), 21,8% (2014 г.). Динамика НЗ показывает рост ее масштабов. Заслуживает положительной оценки определение в данном исследовании интегрального индекса НЗ.

В России наиболее заметные социологические исследования НЗ выполнены в 2018–2020 гг. коллективом под руководством чл. корр. РАН Ж.Т. Тощенко. Их результаты представлены в монографии [33]. В ее методологической части подчеркнута целесообразность построения классификации работников по прекарной занятости¹⁸ на основе сочетания значений двух признаков — уровня неустойчивости занятости и субъективной оценки ими своего положения [удовлетворенность условиями занятости, (не)желания сменить место работы и др.]. Коллектив исследователей использовал в своей работе 7 индикаторов (признаков) прекарной занятости:

- 1) оформление труда без договора или с договором не более чем на 1 год;
- 2) полное несоответствие образования и квалификации выполняемой работе;
- 3) постоянная переработка (более 8 часов);
- 4) подработка в своей или сторонней организации (регулярная или нерегулярная);
- 5) зарплата в конверте (систематическая или иногда случающаяся);
- 6) смена работы за последние 3 года более 1-го раза;

¹⁷ The Precarity Penalty. The impact of employment precarity on individuals, households and communities — and what to do about it. PEPSO. 2015. URL: <https://pepso.ca/documents/precarity-penalty.pdf> (дата обращения: 11.08.2023).

¹⁸ Термин «прекарная занятость» введен авторами данной монографии. Его смысловая нагрузка идентична использованному нами термину «прекаризованная занятость».

7) невозможность влиять на решения в своей производственной организации.

Важной новацией является введение при характеристике НЗ понятия «степень прекарности» и установление ее диапазонов в зависимости от количества индикаторов: 0–1 — низкая степень прекарности; 2–3 — средняя; 4–6 высокая (ядро прекариата).

В данном исследовании, насколько нам известно, впервые в Российской Федерации вовлеченность работников в прекарную занятость рассматривается не только в целом по РФ, но и по основным крупным отраслям российской экономики: промышленности, строительства, транспорта (на примере автомобильного), сельского хозяйства (всего 11 отраслей). Установлено, что степень прекарности занятости, в зависимости от исследованной отрасли, составляла (в % от числа работников): в промышленности (2018 г.) — низкая — 66,5, средняя — 26,4, высокая — 7,1; в строительстве (2019 г.), соответственно, — 39,0; 24,4; 36,6; в области транспорта и связи (2019 г.) — 59,6; 22,8; 17,5; в сельском хозяйстве (2018 г.) — 55,8; 28,8; 15,4; в образовании, науке, культуре и здравоохранении (2018 г.) — 80,2; 15,3; 4,5; в торговле, сфере услуг (2018 г.) — 47,6; 28,6; 23,7. Согласно полученным оценкам в целом по России в сферу прекарной занятости в 2018 г. было вовлечено 45–50% экономически активного населения, а распределение по степени прекарности в целом по России в 2018–2019 гг., включая вышеобозначенные отрасли экономики, составляло: с низкой степенью — 62,2%, со средней — 22,6%, а с высокой — 15,3%.

Проведенные авторами монографии социологические опросы позволили выявить такие характеристики НЗ, которые ранее не фиксировались российскими учеными, и расширить ее во многом ранее не исследованные характеристики. Например, «невозможность влиять на решения в своей производственной организации» или влияние транспортной компоненты (не) доступности занятости на нарушение баланса «работа — семья» и др.

Ряд охарактеризованных в монографии методологических приемов и проведенных на их основе расчетов НЗ совпадают с приведенными в нашей работе. Это относится к определению совокупности индикаторов для характеристики НЗ, выявлению «степени прекарности занятости», которое перекликается с введенным нами понятием «концентрация индикаторов НЗ» и позволяет дифференцированно оценивать ее уровень в зависимости от характера решаемых задач и др.

В то же время отметим, что, в отличие от нашего исследования, авторы монографии руководствовались

только традиционной концепцией рабочей силы (более того, не включали безработных в состав неустойчиво занятых), что ограничило возможности характеристик НЗ. В монографии не представлено обоснование, почему выбраны именно примененные индикаторы НЗ, а не другие. В отличие от ее авторов, мы не являемся сторонниками того, чтобы при оценивании масштабов НЗ **одновременно** учитывать ее объективные и субъективные индикаторы.

Полагаем, что **в основу** характеристики и оценивания этого феномена целесообразно положить объективные индикаторы. Субъективные же характеристики НЗ и соответствующие им индикаторы было бы правильным рассматривать отдельно, в дополнение к объективным. Противоречивая взаимосвязь этих двух групп индикаторов при их одновременном рассмотрении может привести к искажению характеристик и масштабов НЗ. Именно поэтому наша работа ограничена выявлением и анализом объективных индикаторов НЗ. Субъективные независимые индикаторы также были определены и верифицированы: (14) Наличие неудовлетворенности оплатой труда; (15) Наличие неудовлетворенности условиями труда; (16) Наличие у работников обеспокоенности потерей работы [34]. Их взаимосвязь с объективными индикаторами и влияние на масштабы НЗ нами не рассматривались и будут изучены в дальнейшем. Вследствие различающихся концепций рабочей силы, выбранных способов классификации занятости и разного состава индикаторов НЗ в сравниваемых исследованиях характеристики и масштабы НЗ различаются.

Отметим анализ УЗ и НЗ, проведенный в Вологодском научном центре в 2020 г. РАН (ВолНЦ РАН). Его результаты показывают, что масштабы НЗ среди наемных работников при оценивании на основе наличия одного и более объективных признаков (неформальный характер трудовых отношений по инициативе работодателя¹⁹, отсутствие базовых социальных гарантий²⁰, низкий уровень оплаты труда²¹) могут достигать 39% [35]. Здесь так же, как в уже прокомментированных исследованиях, имеется целый ряд общих и особенных методологических приемов выявления НЗ. Для сопоставления с другими данные результаты необходимо привести к единой методо-

¹⁹ Работодатель отказывается от заключения трудового договора.

²⁰ По основному месту работы не предоставляются следующие социальные гарантии: обязательное социальное страхование, оплачиваемый очередной отпуск, оплата временной нетрудоспособности.

²¹ Размер заработной платы ниже величины МРОТ.

логической конструкции характеристик устойчивой и неустойчивой занятости.

ВЫВОДЫ

Нами проанализированы характеристики устойчивой и неустойчивой занятости в расширенной и традиционной концепциях рабочей силы. Масштабы НЗ определены в соответствии с проведенной классификацией современной занятости и с применением ее верифицированных объективных индикаторов для различных компонентов рабочей силы и секторов занятости, а также в целом по Российской Федерации.

Приведенные вариативные оценки масштабов УЗ и НЗ позволят исследователям и практикам оперировать теми показателями, которые им необходимы, — в зависимости от выбранной концепции рабочей силы, секторов занятости, количества и состава объективных индикаторов, характеризующих концентрацию НЗ, а также отраслевых и региональных особенностей изучаемых объектов. **Таким образом, гипотеза исследования, состоящая в том, что объективные характеристики устойчивой и неустойчивой занятости и их масштабы зависят от примененной концепции рабочей силы, способов классификации занятости, а также от показателей (индикаторов, индексов), подтвердилась.**

Установлено, что изученные зарубежные и российские исследования имеют целый ряд общих методо-

логических элементов. В то же время выявлено, что есть значительные расхождения в характеристиках и оценках масштабов устойчивой и неустойчивой занятости.

Эти различия обусловлены:

- различными концепциями рабочей силы, которыми руководствуются исследователи современной занятости;
- изучением (не) вовлеченности работников в НЗ без предварительной классификации современной занятости и учета ее особенностей в разных компонентах рабочей силы и секторах занятости;
- разным составом и количеством индикаторов НЗ без их отбора и проверки на независимость;
- смешением объективных и субъективных индикаторов НЗ, а также способами выявления и количественного оценивания ее объективных и субъективных характеристик и интерпретации полученных результатов.

Из этого вытекает, что исследователям необходимо выработать консенсусные методологические подходы к изучению устойчивой и неустойчивой занятости на основе концепции МОТ с учетом отраслевых, отраслевых и региональных особенностей. Мы надеемся, что представленные нами результаты внесут вклад в дальнейшее изучение современной занятости, а также могут быть использованы государственными органами для ее регулирования.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Herrmann P., Kalaycioglu S., eds. Precarity — more than a challenge of social security, Or: Cynicism of EU's concept of economic freedom. Bremen: Europäischer Hochschulverlag GmbH & Co. KG; 2011. 204 p.
2. Бобков В.Н., ред. Неустойчивость занятости (прекаризация): особенное и общее с учетом интеграционных усилий государства и общества. М.: Магистр-пресс; 2015. 448 с.
3. Бобков В.Н., Вередюк О.В., Колосова Р.П., Разумова Т.О. Занятость и социальная прекаризация в России: введение в анализ. М.: Теис; 2014. 96 с.
4. Бобков В.Н., ред. Неустойчивость занятости: международный и российский контексты будущего сферы труда. М.: РеалПринт; 2017. 560 с.
5. Бобков В.Н., ред. Неустойчивая занятость в Российской Федерации: теория и методология выявления, оценивание и вектор сокращения. М.: КноРус; 2018. 342 с.
6. Тощенко Ж.Т. Прекариат: От протокласса к новому классу. М.: Наука; 2018. 350 с.
7. Тощенко Ж.Т., ред. Прекариат: становление нового класса. М.: Центр социального прогнозирования и маркетинга; 2020. 400 с.
8. Тощенко Ж.Т., ред. Прекарная занятость: истоки, критерии, особенности. М.: Весь Мир; 2021. 400 с.
9. Тощенко Ж.Т., ред. От прекарной занятости к прекаризации жизни. М.: Весь Мир; 2022. 364 с.
10. Лютов Н.Л., Черных Н.В., ред. Трудовые отношения в условиях развития нестандартных форм занятости. М.: Проспект; 2022. 256 с.
11. Головина С.Ю., Лютов Н.Л., ред. Трудовое право: национальное и международное измерение. М.: Норма; 2022. Т. 1–678 с.; Т. 2–568 с.
12. Соболева И.В. Риски подхода с позиций человеческого капитала для устойчивого развития. *Экономическое возрождение России*. 2022;(1):120–128. DOI: 10.37930/1990–9780–2022–1–71–120–128

13. Подвойский Г.Л. Сфера труда: вызовы и возможности. *Мир новой экономики*. 2019;13(3):6–13. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-6-13
14. Фонтана Р., Кало Э.Д. Необходимость найти новую парадигму. Рынок труда между глобальными трендами и итальянскими особенностями после пандемии COVID-19. *Уровень жизни населения регионов России*. 2022;18(3):319–329. (На англ.). DOI: 10.19181/Ispr.2022.18.3.4
15. Риччери М. Устойчивое развитие и новые формы труда. Сценарий ключевых вызовов для государственных и частных институтов (Международный форум труда — Академическая дискуссия «Занятость и рынок труда: контуры дестандартизации». Санкт-Петербург, 23 апреля 2021 г.). *Уровень жизни населения регионов России*. 2021;17(4):462–477. (На англ.). DOI: 10.19181/Ispr.2021.17.4.4
16. Попов А.В., Соловьева Т.С. Прекаризация занятости: угрозы дестабилизации положения работников для развития России. Вологда: ВолНЦ РАН; 2021. 130 с.
17. Puig-Barrachina V., Vanroelen C., Vives A. et al. Measuring employment precariousness in the European Working Conditions Survey: The social distribution in Europe. *Work*. 2014;49(1):143–161. DOI: 10.3233/WOR-131645
18. Ди Николая П. Италия: лаборатория неустойчивой занятости? Бобков В.Н., ред. Неустойчивая занятость: международный и российский контексты будущего сферы труда. М.: РеалПринт; 2017:154–171. URL: <https://precarity-project.ru/downloads/monografiya-neustojchivost-zanyatosti-mezhdunarodnyj-i-rossijskij-konteksty-budushchego-sfery-truda-2017.pdf>
19. Csoba J. Labour market flexibility and precarity in Hungary. In: Herrmann P., Bobkov V., Csoba J., eds. Labour market and precarity of employment: Theoretical reflections and empirical data from Hungary and Russia. Bremen: Wiener Verlag für Sozialforschung; 2014:67–147.
20. Зиг А. От безработицы до неустойчивых условий труда и жизни: более 15 лет действия Закона Харца (практика Германии). Бобков В.Н., ред. Неустойчивая занятость: международный и российский контексты будущего сферы труда. М.: РеалПринт; 2017:171–185. URL: <https://precarity-project.ru/downloads/monografiya-neustojchivost-zanyatosti-mezhdunarodnyj-i-rossijskij-konteksty-budushchego-sfery-truda-2017.pdf>
21. Бобков В.Н., Одинцова Е.В., Иванова Т.В., Чашина Т.В. Значимые индикаторы неустойчивой занятости и их приоритетность. *Уровень жизни населения регионов России*. 2022;18(4):502–520. DOI: 10.19181/Ispr.2022.18.4.7
22. Бобков В.Н. Характеристики неустойчивости стандартной и нестандартной занятости в современной России. *Мир новой экономики*. 2018;12(3):128–139. DOI: 10.26794/2220-6469-2018-12-3-128-139
23. Бобков В.Н., Одинцова Е.В. Повышение качества занятости и привлекательности жизни в регионах как проблема экономической безопасности Российской Федерации. *Труд и социальные отношения*. 2022;33(6):5–17. DOI: 10.20410/2073-7815-2022-33-6-5-17
24. Бобков В.Н., Одинцова Е.В. Низкий уровень и качество жизни экономически активного населения: критерии идентификации и оценка распространенности. *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2020;13(5):168–181. DOI: 10.15838/esc.2020.5.71.10
25. Одинцова Е.В. Наемные работники организаций: качественно-количественная идентификация на основе проявлений неустойчивой занятости. *Уровень жизни населения регионов России*. 2023;19(3):385–394. DOI: 10.52180/1999-9836_2023_19_3_6_385_394

RERERENCES

1. Herrmann P., Kalaycioglu S., eds. Precarity — more than a challenge of social security, Or: Cynicism of EU's concept of economic freedom. Bremen: Europäischer Hochschulverlag GmbH & Co. KG; 2011. 204 p.
2. Bobkov V.N., ed. Precariousness of employment (precarization): Special and general, taking into account the integration efforts of the state and society. Moscow: Magistr-Press; 2015. 448 p. (In Russ.).
3. Bobkov V.N., Veredyuk O.V., Kolosova R.P., Razumova T.O. Employment and social precarization in Russia: Introduction to analysis. Moscow: Teis; 2014. 96 p. (In Russ.).
4. Bobkov V.N., ed. Instability of employment: International and Russian contexts of the future of the labor sphere. Moscow: RealPrint; 2017. 560 p. (In Russ.).
5. Bobkov V.N., ed. Unstable employment in the Russian Federation: Theory and methodology of identification, evaluation and vector of reduction. Moscow: KnoRus; 2018. 342 p. (In Russ.).
6. Toshchenko Zh.T. Precariat: From proto-class to a new class. Moscow: Nauka; 2018. 350 p. (In Russ.).

7. Toshchenko Zh.T., ed. The precariat: The formation of a new class. Moscow: Center for Social Forecasting and Marketing; 2020. 400 p. (In Russ.).
8. Toshchenko Zh.T., ed. Precarious employment: Origins, criteria, features. Moscow: Ves' Mir; 2021. 400 p. (In Russ.).
9. Toshchenko Zh.T., ed. From precarious employment to precarization of life. Moscow: Ves' Mir; 2022. 364 p. (In Russ.).
10. Lyutov N.L., Chernykh N.V., eds. Labor relations in the conditions of development of non-standard forms of employment. Moscow: Prospekt; 2022. 256 p. (In Russ.).
11. Golovina S. Yu., Lyutov N.L., eds. Labor law: National and international dimension. Moscow: Norma; 2022. Vol. 1–678 p.; Vol. 2–568 p. (In Russ.).
12. Soboleva I.V. Risks of a human capital approach to sustainable development. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii = Economic Revival of Russia*. 2022;(1):120–128. (In Russ.). DOI: 10.37930/1990–9780–2022–1–71–120–128
13. Podvoisky G.L. The world of labor: Challenges and opportunities. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2019;13(3):6–13. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220–6469–2019–13–3–6–13
14. Fontana R., Calò E.D. The urgency to imagine a new paradigm. The labour market between global trends and peculiar Italian features after the COVID-19 pandemic. *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii = Living Standards of the Population in the Regions of Russia*. 2022;18(3):319–329. DOI: 10.19181/Ispr.2022.18.3.4
15. Riccery M. Sustainable development and new forms of work. A scenario of common, basic challenges for public and private players (International Labour Forum – Academic discussion “Employment and the labour market: Contours of de-standardisation” St. Petersburg, 23 April 2021). *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii = Living Standards of the Population in the Regions of Russia*. 2021;17(4):462–477. DOI: 10.19181/Ispr.2021.17.4.4
16. Popov A.V., Solovieva T.S. Precarization of employment: Threats of destabilization of the position of workers for the development of Russia. Vologda: Vologda Scientific Center of RAS; 2021. 130 p. (In Russ.).
17. Puig-Barrachina V., Vanroelen C., Vives A. et al. Measuring employment precariousness in the European Working Conditions Survey: The social distribution in Europe. *Work*. 2014;49(1):143–161. DOI: 10.3233/WOR-131645
18. Di Nicola P. Italy: Precarious jobs laboratory? In: Bobkov V.N., ed. Precarity of employment: Global and Russian contexts of the future of work. Moscow: RealPrint; 2017:154–171. URL: <https://precarity-project.ru/downloads/monografiya-neustojchivost-zanyatosti-mezhdunarodnyj-i-rossijskij-konteksty-budushchego-sfery-truda-2017.pdf> (In Russ.).
19. Csoba J. Labour market flexibility and precarity in Hungary. In: Herrmann P., Bobkov V., Csoba J., eds. Labour market and precarity of employment: Theoretical reflections and empirical data from Hungary and Russia. Bremen: Wiener Verlag für Sozialforschung; 2014:67–147.
20. Sieg A. From unemployment to strongly precarious work and living conditions: More than 15 years of the Hartz Law (German practice). In: Bobkov V.N., ed. Precarity of employment: Global and Russian contexts of the future of work. Moscow: RealPrint; 2017:171–185. URL: <https://precarity-project.ru/downloads/monografiya-neustojchivost-zanyatosti-mezhdunarodnyj-i-rossijskij-konteksty-budushchego-sfery-truda-2017.pdf> (In Russ.).
21. Bobkov V.N., Odintsova E.V., Ivanova T.V., Chashchina T.V. Significant indicators of precarious employment and their priority. *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii = Living Standards of the Population in the Regions of Russia*. 2022;18(4):502–520. (In Russ.). DOI: 10.19181/Ispr.2022.18.4.7
22. Bobkov V.N. Characteristics of instability of standard and non-standard employment in contemporary Russia. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2018;12(3):128–139. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220–6469–2018–12–3–128–139
23. Bobkov V.N., Odintsova E.V. Improving the quality of employment and life appeal in the regions as a problem of economic security of the Russian Federation. *Trud i sotsial'nye otnosheniya = Labour and Social Relations Journal*. 2022;33(6):5–17. (In Russ.). DOI: 10.20410/2073–7815–2022–33–6–5–17
24. Bobkov V.N., Odintsova E.V. Low level and quality of life among economically active population: Identification criteria and assessment of occurrence. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*. 2020;13(5):168–181. DOI: 10.15838/esc.2020.5.71.10 (In Russ.: *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz*. 2020;13(5):168–181. DOI: 10.15838/esc.2020.5.71.10).
25. Odintsova E.V. Employees of organizations: Qualitative and quantitative identification based on manifestations of precarious employment. *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii = Living Standards of the Population in the Regions of Russia*. 2023;19(3):385–394. (In Russ.). DOI: 10.52180/1999–9836_2023_19_3_6_385_394

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Вячеслав Николаевич Бобков — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, заведующий сектором социально-экономических исследований качества и уровня жизни, Институт экономики РАН, Москва, Россия

Vyacheslav N. Bobkov — Dr Sci. (Econ.), Professor, Chief Researcher, Head of the Sector of Socio-Economic Research of Quality and Standard of Living, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0001-7364-5297>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:
bobkovvn@mail.ru



Елена Валерьевна Одинцова — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник сектора социально-экономических исследований качества и уровня жизни, Институт экономики РАН, Москва, Россия

Elena V. Odintsova — Cand. Sci. (Econ.), Leading Researcher, Sector of Socio-Economic Research of Quality and Standard of Living, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-7906-8520>

odin_ev@mail.ru



Глеб Львович Подвойский — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра политики занятости и трудовых отношений, Институт экономики РАН, Москва, Россия

Gleb L. Podvoisky — Cand. Sci. (Econ.), Leading Researcher, Center for Employment Policy and Labor Relations, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-8698-7496>

g.podvoisky46@yandex.ru

Заявленный вклад авторов:

В.Н. Бобков — разработка общей концепции исследования, определение методологии исследования, проведение расчетов, анализ полученных результатов, осуждение полученных результатов, заключение; обзор источников.

Е.В. Одинцова — определение методологии исследования; проведение расчетов, анализ полученных результатов; табличное и графическое представление данных.

Г.Л. Подвойский — обзор источников; редактирование текста статьи.

Authors' contributions:

V.N. Bobkov — development of the general concept of the study, determination of the research methodology, carrying out calculations, analysis of the results obtained, condemnation of the results obtained, conclusion; review of sources.

E. V. Odintsova — definition of research methodology; carrying out calculations, analyzing the results obtained; tabular and graphical presentation of data.

G.L. Podvoisky — review of sources; editing the text of the article.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 10.05.2023; после рецензирования 30.06.2023; принята к публикации 20.07.2023.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 10.05.2023; revised on 30.06.2023 and accepted for publication on 20.07.2023.

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