

ОБЩЕСТВО ЭКОНОМИКА



НАУКА
— 1727 —

2
2024

Международный научный
и общественно-политический журнал

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА SOCIETY AND ECONOMY

№ 2, 2024

Журнал учрежден академиями наук – участниками
Международной ассоциации академий наук

Выходит 12 раз в год.

Главный редактор журнала –
Е.Б. Ленчук, доктор экономических наук

Редакционная коллегия: д. э. н. **А. Алирзаев**, академик НАН Беларуси **Е. Бабосов**, академик НАН Украины, иностранный член РАН **В. Геец**, д.э.н. **Р. Джабиев**, академик АН Республики Таджикистан **М. Диноршоев**, академик РАН **В. Журкин**, член-корр. РАН **И. Иванов**, д.э.н. **С. Калашников**, академик АН Республики Таджикистан **Н. Каюмов**, академик НАН Кыргызской Республики **Т. Койчуев**, д.э.н. **П.Кохно** – зам. гл. редактора, д. филос. н., иностранный член РАН **Нгуен Зуй Куи**, академик РАН **А. Некипелов**, академик НАН Беларуси **П. Никитенко**, академик РАН **Б. Порфирьев**, д. э. н. **А. Расулев**, академик АН Молдовы **А. Рошка**, академик НИА Республики Казахстан **О. Сабден**, **В. Соколин**, д. филос. н. **О. Тогусаков**, академик НАН Украины **Ю. Шемшученко**, д. э. н. **Е. Ясин**.

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Абел Аганбегян. Поможет ли России опыт Китая в переходе к социально-экономическому росту на основе подъема технологического и интеллектуального уровней	5
--	---

Юрий Князев. Неприменимость общеэкономических подходов к отстающим странам	26
---	----

Александр Астахов. «Историческая колея» России и развитие малого бизнеса	41
---	----

ВОПРОСЫ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ

Игорь Грошев, Сергей Коблов, Валерий Ключников. Особенности российской специфики управления ресурсным потенциалом научных и наукоемких организаций на современном этапе экономического развития	51
--	----

Валерий Уткин. Проблемы авторского права на результаты интеллектуальной деятельности, созданные искусственным интеллектом	79
--	----

ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

Сергей Луценко. Инвестиционная стратегия компании с поправкой на денежно-кредитную политику государства	84
--	----

Александр Сухарев, Ольга Смирнова. Дилемма стратегии трейдеров: дивидендные отсечки (ретроспективный анализ)	95
---	----

ВОПРОСЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Сергей Капканшиков. Дилемма «справедливость—эффективность» в региональной политике российского государства	104
---	-----

Николай Шелег, Светлана Романович. Совершенствование методического обеспечения сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров	125
--	-----

CONTENTS

THEORETICAL ECONOMICS

A. Aganbegyan. On the applicability of China's experience to helping Russia in the transition to socio-economic growth based on the development of technological and intellectual potential	5
Yu. Knyazev. On the inapplicability of general economic approaches to countries lagging behind in economic development	26
M. Atakishiyev. Current state and prospects for the development of the green economy of Azerbaijan	41

SCIENTIFIC RESEARCH AND INNOVATION

I. Groshev, S. Koblov, V. Klyushnikov. Specificity of managing the resource potential of scientific and knowledge-intensive organizations in Russia at the present stage of economic development.....	51
V. Utkin. Problems of copyright for the products created by artificial intelligence.....	79

FINANCIAL POLICY

S. Lutsenko. On investment strategy of the company adjusted to the state monetary policy.....	84
A. Sukharev, O. Smirnova. Dilemma of the investment strategy: dividend cut-offs (retrospective analysis).....	95

REGIONAL DEVELOPMENT

S. Kapkanschchikov. "Justice vs efficiency" dilemma in the context of Russia's regional economic policy.....	104
N. Sheleg, S. Romanovich. Improving methodological support for balanced development of the regional market for consumer goods ...	125

Журнал «Общество и экономика» включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук по специальностям:

- 5.2.1. Экономическая теория (экономические науки);
- 5.2.5. Мировая экономика (экономические науки);
- 5.4.4. Социальная структура, социальные институты и процессы (социологические науки);
- 5.4.7. Социология управления (социологические науки).

Научно-организационная работа
по изданию журнала осуществляется при поддержке
Федерального государственного бюджетного учреждения науки
Института экономики Российской академии наук

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

© 2024

УДК: 330.35

Абел Аганбегян

академик Российской академии наук

(г. Москва, Российская Федерация)

(e-mail: aganbegyan@ranepa.ru)

ПОМОЖЕТ ЛИ РОССИИ ОПЫТ КИТАЯ В ПЕРЕХОДЕ К СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ НА ОСНОВЕ ПОДЪЕМА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО УРОВНЕЙ

В статье формулируются основные положения, которые могут способствовать социально-экономическому росту страны. Подробно излагается опыт экономического развития Китая, который можно заимствовать для России. Чтобы перейти к социально-экономическому росту, России надо немного увеличить долю инвестиций в основной и человеческий капитал в ВВП. Это можно сделать за счет госбюджета, направив средства прежде всего на фундаментальную науку, образование и здравоохранение. Крайне важно особое внимание уделить повышению жизненного уровня населения, значительному сокращению социального неравенства, сделав решающий шаг вперед к построению социального государства. Надо также поднять крайне низкие доходы на селе и в малых городах, составляющие на душу населения 25–30 тыс. руб. в месяц.

Ключевые слова: экономический рост, социально-экономическая политика, инвестиции, «экономика знаний», человеческий капитал, уровень жизни, доходы.

DOI: 10.31857/S0207367624020017

Эту статью я подготовил под влиянием недавно изданной книги академика Сергея Глазьева «Китайское экономическое чудо. Уроки для России и мира»¹. Это замечательная, глубокая и всесторонняя книга с огромным фактическим материалом.

Логика моего изложения проста. Вначале я анализирую причины 33-летнего застоя экономики в России. Затем попытаюсь понять, как и за счет чего Китай в течение 45 лет с 1978 г. развивался самыми высокими темпами социально-экономического роста среди всех стран мира. В заключительной части будут сделаны выводы, что из опыта Китая особенно важно для России, чтобы она поднялась до уровня ведущих развитых стран.

1. Почему экономика новой России «топчется на месте»?

За 33 года новой России (1991–2023 гг.) валовый продукт увеличился всего на 20%, меньше всех значимых стран мира, а тем более крупных стран. Валовый внутренний продукт Европейского союза за это время вырос более чем в 1,5 раза, США – в 2 раза, постсоциалистических стран Европы – в 2,5 раза, развивающихся стран мира – от 3 до 5 раз, а Китая – почти в 14 раз. Практически по всем социально-экономическим показателям в международных рейтингах Россия пятится вниз, по сравнению с советским временем.

¹ Глазьев С.Ю. Китайское экономическое чудо. Уроки для России и мира. М.: Весь Мир. 2023. 405 с.

Ответ на этот вопрос очевиден. В социально-экономической системе новой России не сформированы драйверы, которые бы толкали ее вверх. Экономика буксует, так как наша социально-экономическая система не имеет двигателя роста. Дело в том, что главный двигатель роста в рыночном хозяйстве, к которому мы перешли, — инвестиции в основной и человеческий капитал. Анализ причин социально-экономической динамики стран мира показывает, что рост ВВП зависит от доли инвестиций в основной и человеческий капитал в валовом продукте. Если эта доля инвестиций в основной капитал ниже 25%, то, как правило, экономика не растет, а стагнирует, так как этих инвестиций хватает только на простое, а не расширенное производство.

Что касается человеческого капитала, то он здесь состоит в знаниях, умениях и опыте при здоровой жизни. Эти знания формируются с помощью НИОКР, образования, информационно-коммуникационных технологий, биотехнологий и здравоохранения. Объединение этих сфер обычно называют «экономикой знаний». Чтобы достичь высоких технологических, экономических и социальных результатов, доля «экономики знаний» в ВВП должна быть не ниже 20–25%, иначе основной капитал не сможет использоваться на благо страны.

Разумеется, дело не только в удельном весе инвестиций в основной и человеческий капитал в ВВП, но и в его эффективном использовании. Поэтому темпы роста могут быть разные при одинаковой доле указанных драйверов роста в ВВП. В качестве расширенных инвестиций в основной капитал используется показатель валового накопления основного капитала в системе национальных счетов. Этот показатель включает и теневые вложения, не поддающиеся прямому статистическому измерению. Видимые вложения в основной капитал фигурируют в статистике как инвестиции в основной капитал. Он обычно на 2–4% ниже валовых накоплений в составе ВВП.

В советский период доля валовых накоплений основного капитала в ВВП была в районе 35–40%, и поэтому экономика росла в каждое пятилетие больше или меньше, в зависимости от условий. В ходе трансформационного кризиса после распада СССР и формирования новой России в 1991–1998 гг. инвестиции в основной капитал упали в 4,8 раза при снижении ВВП в 1,8 раза и опустились до 16% ВВП. Затем, в период восстановительного подъема 1999–2008 гг., во многом в связи с восьмикратным увеличением цен на нефть, основной экспортный товар России поднялся в 1,9 раза, а инвестиции в основной капитал — в 2,8 раза. И они составили по максимуму 22% ВВП, колеблясь в последующий период в пределах 20–22%. А видимые инвестиции в основной капитал в нашей статистике опустились до 17–19%.

Сократилась и сфера «экономики знаний» в составе ВВП до 14–15%. Так что общая сумма двух драйверов социально-экономического развития в составе ВВП сократилась с 55–60% в советское время до 35% и ниже — в новой России. А этого недостаточно для систематического ежегодного социально-экономического роста, даже минимального для индустриальной страны, какой является Россия, в 3–4% в год.

А что происходило в других странах мира? Развитые страны вступили в постиндустриальный период, так как удельный вес промышленности в создании ВВП у них снизился до 15–25%, доля «экономики знаний» поднялась до 30–40%.

И именно она, а не инвестиции в основной капитал, которые в среднем в развитых странах составляли 20% ВВП, стали драйвером социально-экономического роста.

Но этот рост в развитых странах своеобразен: традиционные отрасли в основном не увеличиваются. Они полностью насытили рынок. Растут высокотехнологичные товары, услуги и сфера «экономики знаний». Поэтому в развитых странах качество экономического роста более высокое, совсем другое, чем у индустриальных — развивающихся и постсоциалистических стран, где главная часть социально-экономического роста — увеличение традиционных отраслей. Так что минимальный рост экономики 1–3% вполне достаточен, ввиду его высокого качества для развитых стран. Такой рост индустриальных стран считается обычно стагнацией, застоем, а минимальный рост начинается с 3–4% в год.

Низкая доля инвестиций в основной капитал и «экономику знаний», главной составной части человеческого капитала в ВВП, усугубляется, во-первых, из-за недостаточно эффективного использования драйверов роста, прежде всего из-за некомплектности. Во-вторых, из-за преобладающего оттока капитала из России в другие страны, особенно значительного в 2008–2023 гг., когда из России суммарно убыло за 15 лет более 1,1 трлн долл. В-третьих, с 2014 г., со времени присоединения Крыма, развитые страны применили к России серьезные санкции, которые особенно жесткими и разносторонними стали в 2022–2023 гг. в связи с СВО в Украине.

Как оказалось, созданная социально-экономическая система оказалась без двигателя. Дело прежде всего в том, что Россия не закончила переход к развитой рыночной системе, а остановилась на полпути, начав массовое огосударствление экономики и создав условия для чрезмерного роста олигархического капитала. В результате предприятия и организации, находящиеся в России под эгидой государства, в последнее 10-летие производят около 70% ВВП, а частный сектор и иностранные компании — только 30%.

Из названных 70% около 40% к ВВП составляют казенные предприятия и организации (сумма федерального, региональных и муниципальных бюджетов), а также внебюджетные государственные фонды (пенсионный, страхование, здравоохранение и социальный). Еще 20% ВВП производят крупные концерны и объединения, контролируемые государством, которые формально выступают подчас как акционерные общества, но с контрольным пакетом у государства — Газпром, Роснефть, РЖД, Ростех, Росатом, Интер РАО, оборонные объединения и др. Кроме того, на федеральном, региональном и муниципальном уровнях установлен контроль над отдельными предприятиями и организациями по разным причинам — либо для их спасения от банкротства, либо для удовлетворения каких-либо государственных нужд.

Понятно, что при такой высокой степени огосударствления рынок не может выполнять в полной мере свои регулирующие функции и является неразвитым. Рынок ограничен также монополизацией со стороны олигархических структур. Миллиардеры-олигархи, которых в России больше ста, владеют имуществом, составляющим около 35% ВВП (при оценке по рыночному валютному курсу). 500 богатейших людей в России владеют 600 млрд долл. капитала. Это больше, чем в любой стране мира. Хотя по объему капитала, принадлежащему олигархам,

и их числу Россия, конечно, уступает США и Китаю. Но валовый внутренний продукт в этих странах мира больше российского в 56 раз по паритету покупательной способности. Из-за государственной и олигархической монополизации у нас отсутствует полноценный рынок капитала и эффективная конкурентная рыночная среда, которые в совокупности формируют драйвер развитых рыночных стран и развивающихся индустриальных стран, к которым относится Россия.

Большую роль здесь играет государственная монополизация банковской системы России, где на долю государственных банков и банков, подчиненных структурам, контролируемых государством, приходится 75% всех банковских активов. Активы одного Сбербанка составляют 37 трлн руб., что примерно равно всему консолидированному бюджету России. И еще 18 трлн активов сосредоточено в ВТБ после придания ему 5-триллионного, в прошлом частного, банка Открытие. В Газпромбанке 8 трлн руб. Под олигархическим влиянием находится часть частных банков, в частности самый крупный из них — Альфа-Банк.

Огосударственная банковская система, в отличие от банковской системы других стран мира, практически не финансирует социально-экономического роста страны, вкладывая мизерные средства в виде инвестиционного кредита и кредитования образования и других отраслей, формирующих человеческий капитал. Из 139 трлн руб. банковских активов (это главный «денежный мешок» страны, втрое превышающий всю сумму государственных финансов) только 1,3 трлн (или 1%) пополняют инвестиции в основной и человеческий капитал. Из всех инвестиций это 5%, а не 30%, как в большинстве других рыночных стран.

Условия для ведения бизнеса в России недостаточно благоприятны, во многом из-за этого идет отток капитала. И именно из-за этого предприниматели России хранят до 400 млрд долл. в зарубежных офшорах, а не в своей стране. Они недостаточно заинтересованы вкладывать крупные инвестиции из-за того, что нет гарантий устойчивых условий ведения бизнеса в будущем, они непрерывно меняются в России. Обычно в сторону ухудшения.

Недавно министр экономического развития России при рассмотрении в правительстве бюджета на 2024 г. и плана бюджета на 2025 и 2026 г. обнародовал прогнозные показатели развития страны до 2030 г. За 2022–2030 гг., по мнению Минэкономразвития, ВВП России вырастет на 17%, а реальные доходы на 20%, т.е. менее чем по 2% в среднем за год. Инвестиции в основной капитал при этом увеличатся на 30%, менее чем на 3% в год, и их доля едва достигнет 20% вместо 17–18%. Это опять возврат к семилетней стагнации 2013–2019 гг., а не переход к устойчивому социально-экономическому росту. Эти прогнозы Минэкономразвития противоречат Указам Президента РФ В.В. Путина от 7 мая 2018 г. о социально-экономическом развитии страны до 2024–2025 гг. и Указу от 21 июня 2020 г. на перспективу до 2030 г.

На наш взгляд, у России есть реальные возможности в случае заключения перемирия по СВО в обозримый период и за счет внутренних ресурсов перейти к 3–4-процентному ежегодному росту. Для этого надо ускоренно, скажем, за 3 года, поднять долю инвестиций в основной капитал как минимум до 25%, а долю «экономики знаний» — до 20% к ВВП. Как этого достичь, в том числе используя опыт Китая, будет показано ниже.

2. Каким образом Китаю удавалось 45 лет поддерживать самые высокие темпы социально-экономического развития в мире и подтянуться к США по технологическому уровню?

Прежде всего Китай повысил удельный вес инвестиций в основной капитал сначала до 35, потом до 40%, а в последнее время до 46% ВВП — выше всех в мире. При определенной эффективности использования столь грандиозных инвестиций Китай, естественно, поднялся на первое место по среднему ежегодному росту экономики в течение самого длительного периода среди стран мира.

Сослемся также на опыт Японии, которая в течение 20—30 лет совершила рывок от отсталой к самой передовой развитой стране, уступающей только США. Другой пример — Южная Корея. Ей тоже потребовалось 20—30 лет, чтобы из отсталой страны превратиться в мирового лидера по важным научно-технологическим направлениям. От Японии с населением в 120 млн человек и Южной Корее с населением в 50 млн человек с небольшой территорией Китай отличается и своей громадной территорией, и особенно населением, превышающим 1,4 млрд человек.

Но не численность и не территория сыграли главенствующую роль во взлете Китая. Причина — в эффективной социально-экономической политике. За счет чего Китаю удалось не только рекордно увеличить долю инвестиций в основной капитал в ВВП, но и поднять до 22% удельный вес «экономики знаний» в ВВП, с одной стороны, и эффективно использовать эти громадные ресурсы для роста экономики и социальной сферы, с другой стороны?

Удельный вес инвестиций в основной капитал в составе валового внутреннего продукта до 1980 г. был менее 29%, а затем к 2000 г. поднялся до 40%, а к 2010 г. достиг максимума в 46% и на близком к этому уровне поддерживался в последующие годы. Значительную часть дополнительных средств на эти цели составлял банковский инвестиционный кредит, доля которого увеличилась с 1,7% в 1978 г. до примерно 20% в 1985—1990 гг. Намного больше стали выделять средств на инвестиции сами предприятия и организации. Если раньше доля этих средств немного превышала 10% в составе инвестиций, то к 1980-м годам они увеличились до 30—35%, а к 1990-м — даже до 50%. Увеличилась и доля средств иностранных инвесторов с 4 до 7%. При этом сократилась доля госбюджета. Она доходила до 60% в 1978 г., через несколько лет снизилась до 40%, к 1985 г. — до 15—20%, к 1990 г. — до 8—10%. Для всего этого пришлось значительно развить банковскую систему, повысив долю активов банков по отношению к ВВП до 280%, а монетизацию экономики (долю денежных средств М2 к ВВП) с 36% — в 1980 г. до 182% — в 2010 г.

Во всех странах, которые совершили рывок вперед, уровень насыщенности экономики финансовыми ресурсами для опережающего роста ВВП был повышен (в Китае в 5 раз, в Японии в 2,4 раза, а в Южной Корее даже в 7 раз). Соответственно, в этих странах резко увеличилась доля кредитных ресурсов к валовому продукту. В Китае с 39 до 172% — в 4 раза, а в Южной Корее до 110% — в 3 раза. При этом необходимо было резко снизить ссудный процент. В Японии за 10-летие с 1990 до 2000 г. он был снижен с 7 до 2%, в Южной Корее к 2010 г. этот процент составил 5,5, а в Китае к 2010 г. — 5,3%. Это предполагало проведение серьезных мер по снижению инфляции. В Китае ее снизили до 3% к 1990 г. и до

0,3% — к 2000 г. В Южной Корее с высоких 15% в 1990 г. инфляцию довели до 2,5% к 2000 г. А в Японии за это время с 6,6 снизили до 1,1%.

Для того чтобы бизнес больше вложился в банковскую систему, пошли на сокращение налогов. В Южной Корее они установились на уровне примерно 20%, а в Китае с 27% с 1980-х годов ниже 20% к 2010 г.

Резко улучшены были условия для финансирования бизнеса, для того чтобы добиться от него большей отдачи. Особую значимость в Китае для этого имели создаваемые особые экономические зоны. Эти зоны были огромны. Вместо небольшого рыбацкого поселка с населением в 30 тыс. человек недалеко от Гонконга на юге Китая за 40 лет вырос инновационный город Шэньчжэнь с 12,6 млн человек (2021 г.). В нем расположено 11 тыс. лабораторий, предприятий и организаций, в том числе производители смарт-телефонов, мировые лидеры по разработке и передаче данных 5G, по применению искусственного интеллекта, секвенированию генов и др. Здесь заявляется 451 тысяча патентных заявок на изобретение, что больше, чем в любом городе мира (4,6% от всех патентных заявок в мире). Экспорт из этой особой зоны вырос до 145 млрд долл., а валовый региональный продукт — до 407 млрд (2020 г.). Это намного больше, чем, например, из Москвы. Эта зона концентрирует 1/3 венчурного капитала всего Китая. Здесь расположено 7 университетов и крупных филиалов главных китайских университетов.

Еще большая особая зона была организована в Шанхае. А наиболее крупная инновационная зона Китая — зона Чжунгуаньцунь в Пекине и его агломерации, где работают 807 тыс. человек и расположено около 20 тыс. предприятий и организаций. В этой зоне создано 52 компании-«единорога» с капитализацией 270 млрд долл. Общая выручка инновационных фирм в инновационной зоне Пекина и его агломерации составляет 815 млрд долл. Только в сфере искусственного интеллекта здесь работает 1600 компаний, где трудятся 40 тыс. сотрудников. В этой зоне расположены главные университеты Китая — Пекинский и Цинхуа и институты Китайской академии по естественным наукам.

Во многом благодаря этим инновационным зонам в Китае на май 2022 г. было создано 275 фирм-«единорогов» с капитализацией 1108 млрд долл. Из 2500 крупнейших инновационных компаний с объемом затрат на исследования и разработки свыше 34,7 млн евро на компанию в 43 странах мира в 2019 г. в Китае находилось 536 таких компаний, немного меньше, чем в США (775), но больше, чем во всех странах Евросоюза (421). Эти частные компании давали выручку 4 трлн долл. в год — 16,5% от всего ВВП Китая. В России таких компаний три, и их выручка — 1% ВВП России.

Кстати, венчурный капитал Китая суммарно был равен в 2021 г. 130 млрд долл., в сравнении с 2,4 млрд в России. Из ТОП-500 суперкомпьютеров мира в Китае сконцентрировано наибольшее число — 162 (в США — 127, в Германии — 34, в Японии — 31 и в России — 7). На 10 тыс. сотрудников промышленности в Китае насчитывается 246 роботов, а в США — 255, в России — 6. Доля Китая в мировом высокотехнологичном экспорте товаров и услуг в 2021 г. составляла более 33%, тогда как доля Германии — 7,3%, США — 6%, Японии — 4%, России — 0,3%².

² URL: <https://wdi.worldbank.org/table/5.12>

Из вышеприведенных показателей видно, что большие инвестиционные вложения в основной и человеческий капитал Китая приоритетно направляются на подъем технологического уровня страны, которая выдвинулась благодаря этому на второе место в мире после США и перешла на инновационный путь развития.

Опыт финансового форсажа и ускоренного роста банковских активов, да и монетизация экономики в целом не привели к существенной девальвации юаня по отношению к доллару, к повышению инфляции и кредитной ставки. Напротив, инфляция снизилась, а банковская ставка, несмотря на ее кратное повышение в США и странах Европейского союза, в Китае держится на низком уровне в размере 3,5%, а не на 16-процентном уровне, которого достигла ключевая ставка ЦБ России. Также, в отличие от России, валютный курс юаня, несмотря на то, что уровень экономического развития Китая (ВВП на душу населения) ниже России в 1,7 раза (21 тыс. долларов, в сравнении с 35 тыс. в России), держится ниже паритета покупательной способности всего в 1,5 раза, а не в 3 раза, как в России.

Как удается Китаю стабильно держать низкую инфляцию, мало меняющийся валютный курс, низкую банковскую ставку при такой высокой норме инвестиций в основной капитал и столь высоких темпах социально-экономического развития?

Именно ускоренное развитие экономики, на наш взгляд, все это позволяет. Ибо быстро возрастающая денежная масса (монетизация) востребована для быстро увеличивающихся инвестиций, растущих по 10 и выше процентов ежегодно. А это новый объем работ, огромное строительство, гигантский импорт и экспорт. И нужны дополнительные деньги, чтобы во все это вкладываться, тем более на длительный период. И дополнительная денежная масса обслуживает бизнес и увеличивающийся доход граждан, а не нависает над ценами, вызывая инфляцию, и не приводит к обесценению валюты, как это происходит в России.

В условиях нашей стагнации и нулевых темпов роста инвестиций в основной и человеческий капитал в течение последних 10 лет монетизация серьезно не увеличивается из-за боязни роста цен, которые растут у нас в 2–3 раза быстрее, чем в Китае. Сказанное относится и к курсу валюты, на который к тому же влияют санкции с ограниченным допуском России на мировой финансовый рынок.

11-я пятилетка в Китае (2006–2010 гг.) была последней с высокими темпами роста ВВП – 70%. С 12-й пятилетки (2011–2015 гг.) началось серьезное замедление социально-экономического развития (46%). В 13-й пятилетке (2016–2020 гг.) ВВП увеличился только на 32%, частично из-за коронавирусной пандемии. На снижении темпов роста в Китае сказалось также сокращение внешнеторговых отношений Китая и США, особенно с «торговой войной», которую развернул Президент США Д. Трамп против Китая, введя пошлину на китайские товары, ограничив экспорт высокотехнологичной продукции в Китай, и др.

14-я пятилетка может быть еще сложнее из-за негативного влияния на Китай событий в Украине и связанной с этим более агрессивной политикой США не только по отношению к России, но и к дружественным ей странам. За первые три года ВВП Китая поднялся только на 19%, а за 5 лет ожидается рост на 28% – самый низкий за девять пятилеток. Это снижение темпов в определенной мере связано также с чрезмерным финансированием строительства недвижимости в Китае, не согласованным со спросом на жилье, из-за чего резко ухудшилось

положение крупнейших строительных компаний, и с возрастающими масштабами нереализуемых жилых объектов. 2022 г. в Китае характеризовался минимальными темпами роста ВВП – всего на 2%. В 2023 г. ожидается улучшение, рост примерно на 5% при нарастающих диспропорциях, которые затормозят, по мнению экспертов, развитие в последующие годы (здесь ожидается рост по 4%).

Нарастают также демографические трудности. Население Китая, несмотря на отмену жестких ограничений на рождение детей, продолжает сокращаться до 800 тыс. человек в год.

Нерешенная социальная проблема Китая – чрезмерная разница в доходах богатых и бедных. Размер душевого дохода 10% богатых семей выше душевого дохода соответствующего количества бедных более чем в 20 раз. Выше, чем в США и в России, где эта разница составляет 14–15 раз, а тем более в Европейском союзе (разница – 10, а в Германии – 6,9). Я не говорю здесь о достигнутом минимуме в Японии – 4,5 раз. Столь огромное социальное неравенство в Китае первооснову имеет в колоссальном разрыве уровня жизни в городе и на селе. Трудно найти страну, где эта разница столь велика – превышает 4 раза. А ведь на селе в Китае проживают почти 500 млн человек из общей численности 1,4 млрд человек. Показатель социального неравенства по доходам – коэффициент Джини в Китае составляет 0,45, в России – около 0,4, в Германии – 0,3, в СССР этот показатель составлял примерно 0,2. Близка к этому показателю и Япония.

Предстоящие трудности в Китае связаны также с его низким экономическим уровнем, по которому Китай занимает 82 место в мире с показателем ВВП на душу населения по ППС в размере немногим более 21 тыс. долл., в 2,5 раза ниже, чем в развитых странах, и более чем в 3,5 раза, чем в США. Еще ниже в международном рейтинге среди стран мира занимает Китай по конечному потреблению домашних хозяйств – примерно 100-е место из-за низкой доли фонда потребления в ВВП в связи с максимально высокой долей фонда накопления.

Налицо огромный разрыв в высоком технологическом уровне Китая, развитии его передовых отраслей, мировом первенстве по объему внешней торговли, с одной стороны, и относительно низкими показателями среднего уровня жизни населения при чрезмерном разрыве между бедными и богатыми – с другой сотни миллионов граждан, пребывающих в относительной бедности, имеющих доход в 2–3 раза ниже среднего по стране.

В последние несколько лет властные структуры Китая все жестче стали регулировать деятельность крупнейших высокотехнологических компаний Китая, запрещая им проводить IPO дочерних компаний на фондовых биржах, взимая миллиардные штрафы, ограничивая зарубежные связи. В качестве примера приведем компании Alibaba, Sinoway, TAL и др. Это вынудило крупнейшего руководителя частного бизнеса Китая г-на Ма уехать из Китая в Японию, что сразу сказалось на доходах этой компании, ее капитализации и вызвало негативную реакцию не только в Китае, но и в других странах. Новый председатель правительства Китая был вынужден дать задний ход. Китайская сторона стала просить г-на Ма вернуться, и после долгих колебаний он действительно вернулся. Но остался не только осадок, но и более жесткая система обращения китайских властей с собственным крупным бизнесом, чего раньше не было. Будет ли этот

тренд продолжен, неясно, но миллионы богатых китайцев ежегодно покидают страну, уезжая в США, Канаду и другие страны.

Не будучи политиком, я не буду касаться острейшей проблемы по взаимодействию Китая с Тайванем и противопоставления здесь Китая с США и другими развитыми странами. Трудно даже предположить, к сколь серьезным последствиям может привести попытка Китая вооруженным путем присоединить Тайвань при соответствующем столкновении с США и, возможно, с Японией.

Будем надеяться на мирное и поступательное развитие Китая в перспективе, пусть не такими сверхвысокими темпами, а, скажем, по 3–5% в год, что выше общемировых темпов роста. Доля Китая в мировой экономике сегодня составляет, как известно, около 18%, а в последний период – 25%, и больше всего прироста мировой экономики обеспечивал Китай.

Очевидный тренд – приоритетный рост внешнеторгового оборота Китая с Россией, который в 2023 г. заметно превысит 200 млрд долл. Из 4 трлн внешнеторгового оборота Китая – это 5%. Но ежегодно этот процент повышается. Для России Китай стал главным торговым партнером. Его доля приближается к 30% торгового оборота России. Причем она скачкообразно выросла в последние два года после ухода многих крупных иностранных компаний из России в связи с СВО в Украине, в том числе автомобильных, чьи мощности в значительной мере замещены китайскими предприятиями. Многие внешнеэкономические поставки России из-за ограниченных возможностей торговли с европейскими странами, а тем более с США и Канадой, а также с Японией, перенаправляются на юго-восток, в основном в Китай, а частично и в Индию.

В Китай стало поступать больше половины российского экспорта нефти, в том числе 80 млн т по трубопроводу. Плюс все большее число нефтеналивных танкеров по Северному морскому пути и из Новороссийска также направляются в Китай. Хуже обстоит дело с поставкой в Китай природного газа России. Мощность проложенного трубопровода «Сила Сибири» – 38 млрд м³, но пока поставляется немногим более половины, а на проектную мощность собирается выйти в 2025 г., для чего надо достроить Амурский газохимический комплекс, где при сжижении газа в России остается гелий и этан, а остальные фракции продолжают путь в Китай. Немного газа поступает в Китай на газотанкерах в сжиженном виде по Северному морскому пути. Разрабатываются другие трубопроводы, в том числе через Монголию, но их строительство реально пока не ведется. Чтобы понять масштабы этих цифр по газу, напомним, что Россия в Европу поставляла ежегодно 140–180 млрд м³ природного газа, а сегодня на 100 млрд в год меньше. Поэтому нам пришлось существенно сократить добычу природного газа, хотя запасов у нас предостаточно.

В Китай экспортируется также древесина, картон, целлюлоза, прежде всего с Братско-Усть-Илимского комплекса, удобрения, концентраты цветных металлов и продукции черной металлургии, зерно и другие сельскохозяйственные и продовольственные товары.

Китай, в свою очередь, преимущественно поставляет в Россию машины и оборудование как для предприятий, так и для населения. Китай вышел на первое место среди зарубежных стран по производству и продаже легковых автомашин

в Россию. И это только начало. Ясно, что речь идет о долгосрочном и позитивном тренде повышения роли Китая во внешнеэкономических отношениях с Россией, в том числе по осуществлению стратегии Китая «Один пояс — один путь», важнейшая трасса которого, и железнодорожная, и автомобильная, проходит через территорию России в Европу.

3. Какие уроки может извлечь Россия из вдохновляющего опыта Китая по технологическому и социально-экономическому развитию?

Главный и первый урок очевиден. Чтобы перейти к социально-экономическому росту, России надо намного увеличить долю инвестиций в основной и человеческий капитал в ВВП. Намного, потому что он существенно ниже, чем был в Китае перед его повышением до предельно высокого уровня в 40–45% только по инвестициям в основной капитал, в сравнении с другими странами мира. Но ускоренный рост Китая начался при повышении этой доли до 35%. Ведь в первые 13 лет, включая 6 и 7 пятилетки (1978–1990 гг.), он был в размере 7–8%, в то время как в последующие 20 лет, в годы 8–11 пятилеток (1991–2010 гг.), среднегодовой рост ВВП Китая составил 9–10%. Это ускорение во многом было связано с тем, что вначале удельный вес инвестиций в основной капитал был поднят до 35%, а затем — до 45%.

Заметим, что ускоренный рост экономики начался в период, когда Китай был отсталой страной. Его ВВП составлял только 7% от уровня США. Этого нельзя сказать про Россию, ее уровень от США около 20%, и она имеет четвертую по размерам экономику мира, недавно опередив Германию и уступив только Индии, США и Китаю (по паритету покупательной способности). Многократно выше в России сегодня уровень экономического развития и ВВП на душу населения. Он составляет более 35 тыс. долл., в сравнении с 21 тыс. долл. у Китая.

Разогнать экономику страны с относительно высоким уровнем развития существенно труднее, чем слаборазвитую экономическую систему. Поэтому мы не можем даже приблизиться к темпам роста китайской экономики, для этого в России просто нет социально-экономических условий. Поэтому прямо копировать китайский опыт мы не можем. Нам нужно учесть особенности нашей страны.

На мой взгляд, нам нужна двухэтапная модель перехода к социально-экономическому росту. На первом этапе, как это предусматривалось в Указе Президента РФ В.В. Путина от 7 мая 2012 г., когда он поставил задачу продолжить послекризисный 4-процентный рост в 2010–2011 гг., нам целесообразно увеличить удельный вес инвестиций в ВВП до 25–27%. И при относительно эффективном их использовании это гарантированно обеспечит среднегодовой рост как минимум по 3–4%. При этом одновременно нам нужно, учитывая высокий интеллектуальный уровень России, увеличить вложения в человеческий капитал, в его главную составную часть — сферу «экономика знаний» (НИОКР, образование, информационно-коммуникационные технологии, биотехнологии и здравоохранение) с 14 до 20–22%. Ведь именно от человеческого капитала зависит эффективность использования этих инвестиций.

На втором этапе следовало бы повысить долю инвестиций в основной капитал в ВВП и долю «экономики знаний» до 30–35%, что поддержит и, возможно,

несколько ускорит социально-экономический рост, например до 4–6% в год, как в развивающихся странах.

Сколько это потребует средств и каковы возможные источники этого дополнительного финансирования? Приведем исходные показатели. При объеме ВВП России 151 трлн руб. в 2022 г., размере инвестиций в основной капитал 27 трлн руб. и сферы «экономики знаний» 21 трлн руб. России потребуется ежегодно дополнительно изыскать 5–7 трлн руб. на ближайшие три года в 2024–2026 гг., с тем чтобы уже в 2026 г. доля инвестиций поднялась хотя бы до 25%, а «экономика знаний» — до 20%, что обеспечит ожидаемое начало социально-экономического роста.

Для подстраховки следовало бы продолжить этот тренд еще на 1–2 года. А затем этот финансовый форсаж можно снизить, скажем, до 8% в год, что будет вдвое превышать прирост ВВП. И за счет этого удельный вес инвестиций к 2030 г. повысится до 30%, а «экономика знаний» — до 25%, чтобы в последующее пятилетие можно было бы приподнять этот рост, о чем выше было сказано.

Значительную часть дополнительных средств ежегодно может предоставить банковская система России за счет своих возросших активов, которые достигли в 2022 г. 139 трлн руб., из которых в настоящее время на инвестиции в основной капитал направляется 1,3 трлн инвестиционных кредитов и лишь несколько миллиардов рублей идут на долговременный кредит для граждан на профессиональное образование. В других странах, в том числе в развивающихся, на эти цели направляется в 5–10 раз больше. Не 5% от общих инвестиций составляет долговременный инвестиционный кредит, как в России, а 20–40% — как в других индустриальных странах. При этом доля этого кредита в ВВП у подавляющего числа стран обычно в 1,5–2 раза выше, чем у России (не 17–20, а 30–35%). В развивающихся индустриальных странах темпы развития составляют 4–6% в год.

Это потребует переориентировать Центральный банк на выполнение других задач, как это сделано в других странах. Главной задачей Центрального банка должна быть не борьба с инфляцией и поддержание валютного курса, а социально-экономическое развитие страны, прежде всего за счет кредитования, предполагающего необходимое для социально-экономического роста предоставление долговременных экономических займов для инвестиций в основной и человеческий капитал. При этом следует заинтересовать банки в предоставлении все больших инвестиционных кредитов, наложив ограничения на предоставление ими «коротких» денег и предложив льготы, во всяком случае на первых порах, пока они не освоятся с предоставлением низкопроцентных инвестиционных кредитов на период от 5 до 25 лет. Банки при этом не должны иметь убытков, а, напротив, получать гарантированную ежегодную прибыль от таких кредитов. Для этого государству следует возмещать им недополученные средства от сниженной процентной ставки, в сравнении с высокой ключевой ставкой, пока она поддерживается на этом уровне. В дальнейшем, как в других странах, в том числе в Китае, она должна снизиться в 4–5 раз.

Изыскать дополнительные средства на эти цели наше государство может за счет изъятия из госбюджета безвозвратно вкладываемых средств с низкой эффективностью, прежде всего на цели национальной экономики. А это без малого 7 трлн руб. в консолидированном бюджете, за счет которого финансируются во

многом окупаемые проекты. Окупаемость технологического перевооружения действующего производства в среднем составляет 5–7 лет. Им можно предоставлять инвестиционный кредит под 4–5% годовых. Окупаемость ввода новых мощностей для производства высоко- и среднетехнологичных товаров и услуг – 10–12 лет. И такие кредиты могли бы предоставляться по ставке 3% годовых. Инвестиции в транспортную инфраструктуру по опыту Китая и других зарубежных стран имеют окупаемость 20–25 лет, и инвестиционный кредит им для этого целесообразно предоставлять под 1–2% годовых. Следовало бы предоставлять 5-процентный инвестиционный кредит при строительстве жилья. А вот на цели профессионального и высшего образования молодежи долговременный кредит на 15–20 лет лучше иметь по относительно низкой, например 3-процентной, ставке, как это происходит в других странах.

Такие долговременные кредиты банки обычно предоставляют не в одиночку, а создавая консорциум банков для кредитования заемщика, если ему нужен относительно крупный кредит, что является общемировой практикой. Эти кредиты могла бы страховать специально созданная для этого компания. При этом высвобожденные бюджетные средства из-за замены безвозвратного финансирования низкопроцентным кредитованием существенно превысят все указанные льготы для инвестирования в основной и человеческий капитал.

Понятно, что невозможно за один, два, даже три года сразу изыскать большую дополнительную сумму и обоснованно предоставить кредит. Ведь в отличие от безвозвратного финансирования нужно время, большие расходы, привлечение экспертов, исследовательских, проектных, конструкторских организаций, подчас привлечения иностранных специалистов. Это будет огромная работа не только персонала самих компаний, они вряд ли справятся с ней без серьезной государственной помощи. Госчиновникам, банковским работникам придется серьезно поработать. Надо подумать об их вознаграждении при успешном завершении инвестиционного соглашения.

Другой источник дополнительных средств – финансовый результат (прибыль минус убыток) предприятий и организаций. Надо их серьезно заинтересовать в использовании своих средств на собственные инвестиции в основной и человеческий капитал. Для этого прибыль предприятий, из которой черпаются эти инвестиции, можно было бы освободить от налога на сумму инвестиций, как это было в России до 2003 г. В предшествующий период инвестиции росли особенно быстро и сразу застопорились, сократившись в разы по годовому приросту, когда эта льгота была отменена. Это сразу даст 1–2 трлн дополнительных инвестиций. Финансовый результат предприятий и организаций в этом году превысит 30 трлн руб., из которых на инвестиции вряд ли будет направлено более 5–6 трлн, судя по результатам прошлых лет.

Целесообразно также у предприятий и организаций больше инвестиций формировать из фонда амортизации, для чего надо увеличить этот фонд, сократив хотя бы в 1,5 раза амортизационный срок, особенно машин и оборудования, который в России один из самых длительных среди стран мира. Пример можно взять с Президента США Р. Рейгана, который в своей новой политике «рейганомика», чтобы вывести страну из депрессии и стагнации, вдвое сократил

амортизационный срок и намного больше сократил налоговую нагрузку с прибыли предприятий и организаций, в сравнении с тем, что сейчас предлагается. Многие экономисты предрекали катастрофу. Но вместо снижения темпов ВВП за 8-летний срок президентства Р. Рейгана ежегодно увеличивался по 4%. Инфляция снизилась с 13 до 3%, безработица — с 8 до 5%. Это был один из лучших периодов процветания США с креном в ускоренный технологический прогресс. Поэтому при массовом опросе американцев, какой президент в истории Америки был лучшим, в 1988 г. лучшим был назван Р. Рейган.

Наличие дополнительных инвестиционных средств существенно улучшит экономику предприятий, возможности их руководства по технологическому перевооружению, расширению производства, повышению его эффективности.

Чтобы ускорить социально-экономический рост, особенно важно увеличить вклад инвестиций в жилищное строительство и в автомобилестроение для населения, ибо эти отрасли обладают наибольшим мультипликативным эффектом. Их развитие тянет за собой многие другие отрасли, порождает огромные финансовые потоки в государстве, что приводит к ускорению социально-экономического развития всей страны. Это тем более важно, что приобретение жилья и легкового автомобиля заметно повышает уровень жизни значительной части населения. Если, например, ежегодно увеличивать ввод жилья, предоставляемого населению, по 10%, то в первые несколько лет это подхлестнет ежегодный рост ВВП на 1–1,5%, а потом до двух и более процентов.

Надо ли говорить о нехватке жилищ в России, особенно благоустроенных? Комфортного жилья в России (с холодной водой, канализацией, круглогодичным отоплением, наличием ванной или душа) менее 70%. И поэтому жилищная обеспеченность на душу населения у нас в два раза ниже (в среднем 20 и 40 м²), чем в Европейском союзе, в то время как экономический и социальный уровень России только в 1,5 раза ниже. Соответственно, и легковыми машинами пока владеет менее половины семей. К тому же из-за жестких санкций по отношению к России из недружественных стран страну покинули многие иностранные фирмы, производящие автомобили или отдельные агрегаты, запчасти, и производство автомобилей резко снизилось и ухудшилось, несмотря на активную поддержку со стороны китайских автостроителей.

Можно было бы для приобретенного финансирования этих двух важнейших отраслей — строительства жилья и производства легковых автомобилей — ввести облигационный заем для граждан. И когда они за ряд лет наберут, например, половинный взнос средств для необходимой покупки, им можно гарантировать предоставление низкопроцентного кредита, чтобы приобрести жилье или автомобиль и предоставить скидку до 25% цены, которая давалась для приобретения жилья до 2016 г., когда населению разрешалось предварительно финансировать строительство жилья. Накопленный облигационный заем при этом сразу будет переводиться соответствующим предприятиям и организациям, которые занимаются производством и продажей легковых автомашин и жилья, беспроцентно или с низким процентом, что компенсирует им сниженные цены и сниженный размер процентной ставки за кредит, приблизив срок обеспечения граждан дополнительным жильем или автомобилями. Это тот редкий случай, когда выгоду могут получить все участники.

Еще один источник дополнительных средств, если перечисленных источников окажется недостаточно, — внешнеэкономические займы государства. Внешний долг нашего государства минимален — около 3% ВВП, измеренного по валютному рыночному курсу. А общий долг России, т.е. не только государства, а и всех предприятий и организаций, тоже снизился до минимального уровня и составляет 350 млрд долл., или примерно 20% ВВП. У других государств внешний долг обычно составляет 70% и более. В том числе у Китая, Европейского союза, США, а весь долг страны почти у всех превышает 100% ВВП. Россия, как видно, живет с небольшим долгом, что неэффективно, поскольку она не может расходовать дополнительные средства и развиваться лучше.

Представьте себе семью, которая живет как наше государство, не влезая в сколь-нибудь серьезный долг. Она не берет ипотеку и ютится в плохом жилье, не может себе позволить купить в рассрочку приличный телевизор, холодильник, мебель. Что в этом хорошего? Другая семья с тем же достатком берет ипотеку и потребительский кредит и живет намного лучше. Или возьмите предприятие. Можно ли жить без кредита? Можно, но это неэффективно, не нужно. Для того мир и создал банковскую систему, накопительные пенсии, паевые фонды, венчурный капитал, долговременные страховые фонды. И все это для того, чтобы улучшить жизнь, ускорить развитие. Можно всем этим не пользоваться, как наше государство, или пользоваться по минимуму. И мало того, жить с профицитом, гордясь этим. «Смотрите, как здорово! — говорят нам. — У нас 2-триллионный профицит даже в кризисный год». А ведь потому и кризис, что низкие расходы. Если бы был 2-триллионный дефицит, то расходы были бы на 4 трлн руб. больше и можно было бы избежать кризиса, снижения реальных доходов, дополнительной безработицы, нищеты части населения.

Мало того, что мы живем с низкими займами, так еще собственные средства тратили на чрезмерное пополнение золотовалютных резервов, не использованных сколь-нибудь полно нами в последние 20 лет, кроме одного раза в 2009 г. И то использовали одну треть, а две трети долга все время лежали без дела. Хотя ежегодно они обесценивались на 10–20 млрд долл. и мы теряли приобретенные средства. Зато сидели на сундуках с золотом и валютой. Имея финансовую систему, бюджет, фондовый рынок в 2, 3, 5 раз меньше, по отношению к валовому продукту, чем другие страны, Россия имела золотовалютные резервы больше, чем США, у которых валовый продукт в 5 раз больше, чем у нас, а население в 2,5 раза больше. Мы имели резервы больше, чем Великобритания, Германия и Франция вместе взятые, где население существенно больше, чем у нас, а объем валового продукта в 2–2,5 раза выше. Да, большие резервы имеет Китай и Япония, но это вынужденные резервы, из-за того, что эти страны не могут сбалансировать экспорт и импорт. У них экспорт намного больше импорта. И эти средства вынужденно накапливаются. У нас резервы больше, чем у Саудовской Аравии, стран ОПЕК, богатейших стран по уровню экономического развития. Чтобы добиться экономического роста, надо вести себя так, как ведут страны, которые этого роста добились. Тот же Китай: он не чурается государственного долга, имеет этот долг в десятки раз больше, чем Россия, он не уходит от дефицита бюджета, как и большинство развитых стран. Они систематически живут с дефицитным бюджетом даже в годы процветания, чтобы улучшить жизнь своего населения.

Имея огромные золотовалютные резервы, мы не тратим их на развитие собственной страны и поэтому пребываем в стагнации и кризисах последнее десятилетие. Именно в это время мы тратили деньги не на свое развитие, не на благосостояние людей, а скупили более 200 млрд долл. и евро, золота и нарастили золотовалютные резервы до небывалых размеров в 643 млрд долларов — более трети валового внутреннего продукта России по валютному курсу. Зачем? Каков итог? 300 млрд из этой суммы конвертируемой валюты лежало на счетах в иностранных банках в недружественных странах, которые уже ввели против нас санкции, отлучили Россию от мирового финансового рынка в связи с присоединением Крыма в 2014 г. Трудно найти в России продвинутого экономиста, который бы не предупреждал Центральный банк об опасности такого «использования» золотовалютных резервов. Вместо того, чтобы давать хотя бы часть этих резервов Газпрому, Роснефти, Ростеху, Аэрофлоту и другим под 3% годовых, т.е. более выгодно, чем мы получаем, храня эти резервы, например, в США. Вместо этого госорганы побуждали эти надежные проверенные компании брать сотни миллиардов долларов в долг под 4–6% годовых, переплачивая огромные деньги.

Результат печален. Даже перед началом СВО в Украине Минфин и ЦБ не позаботились, чтобы отозвать свои резервы. И эти резервы были арестованы, заморожены. И сейчас рассматривается вопрос об их использовании для восстановления пострадавших украинских городов и районов. А ведь перед глазами опыт Ирана, у которого заморожены были счета. Но мы не учимся не только на своих, но даже на чужих ошибках. Наши олигархи, беря пример с государства, тоже в основном хранили деньги на зарубежных счетах, приобретали там недвижимость, самолеты, яхты. И некоторые из них потеряли часть этих богатств. Понятно, что отъем их собственности был незаконным. Идут международные суды, но все понимают — вряд ли удастся все это вернуть. Потерять легко, приобрести, преумножить трудно. Легко войти в рецессию, иметь стагнацию. Всегда есть события, которые это оправдают, а вот добиться социально-экономического роста, увы, нам пока не удастся из-за фискальной неэффективной финансовой и кредитно-денежной политики.

Итак, мы нашли средства, которые можно вложить в основной и человеческий капитал, и этих средств внутри страны больше, чем нужно. Но понятно, что их можно использовать, только когда наступит перемирие с Украиной и СВО закончится. Надеюсь, что это будет в обозримом времени. И тогда встанет вопрос о социально-экономическом росте нашей страны. Как же надо использовать эти средства, чтобы добиться роста?

В первую очередь нам нужно перейти к массовому технологическому перевооружению существующих предприятий, которые в этом нуждаются. Когда мы завершили восстановительный подъем экономики в 2008 г., у нас треть валового внутреннего продукта производилась предприятиями с отстающей от западных стран технологией, по оценкам того времени. В ходе этого подъема, как известно, за 9 лет инвестиции возросли в 2,8 раза.

В последние 15 лет объем инвестиций в России практически стагнировал. Заметного роста не наблюдается. И основные фонды за это время значительно устарели, степень их износа возросла и превысила 50% в среднем, а по отдельным отраслям износ составил свыше 70%. По нашей оценке, в настоящее время две

трети ВВП производится предприятиями с отсталым технологическим уровнем, нуждающимися в крупном технологическом перевооружении. Как подойти к необходимому объему такого перевооружения, за сколько лет его надо осуществить?

На мой взгляд, следовало бы поставить задачу к 2035 г., т.е. за 12 лет выйти на технологический уровень развитых стран. Так что ежегодно в среднем нужно завершить перевооружение 5% предприятий. В первую пятилетку это может быть по 3%, вторую пятилетку — по 5–6%, а оставшиеся годы — по 7–8%. Самое трудное — начало, так как комплексные проекты по коренной технологической реконструкции в подавляющем числе случаев отсутствуют.

Что значит коренная реконструкция? Она заключается в том, чтобы в ее результате уровень производительности труда, материалоемкость, энергоемкость, качество продукции соответствовали бы существующему уровню самых передовых стран. Для этого необходимо производительность труда поднять в среднем в 2,5–3 раза, материалоемкость снизить не менее чем в 1,5 раза, а энергоемкость — в 2 раза. С учетом этого по каждому из предприятий, которые намечено технологически перевооружить в первые пять лет, должен быть составлен комплексный проект по замене действующего оборудования на самое передовое, введение новой технологии на тех участках, где это требуется. Возможная достройка цехов и расширение производства, если есть спрос на эту продукцию, возможно, смена выпускаемого изделия или качества оказываемой услуги, если это требуется.

Как показывает опыт, средняя окупаемость здесь 5–7 лет. Однако немало случаев, когда эта окупаемость занимает 8–10 лет, так как приходится перестраивать производство, сносить отдельные цеха, строить новые мощности, используя существующие инфраструктуры, коллектив, а не ограничиваться сменой оборудования или пристройки к действующим цехам. Например, обычную крупную электростанцию, работающую на газе, предстоит заменить парогазовой электростанцией. Для этого не потребуется наличия отдельного здания с огромным котлом, поскольку он не будет нужен. Но потребуются специализированная постройка для размещения крупных газовых турбин, а затем и здания, где может разместиться и небольшой котел для производства пара, и новая паровая турбина. При этом инфраструктура, линия электропередач, трансформаторы, коллектив — все это, естественно, остается. А основное производство в значительной мере сносится и заменяется новым. Но таких случаев вряд ли будет более 20–30% от всех объектов под технологическое перевооружение.

Крайне важно установить порядок отраслей, которые нужно подвергнуть технологическому перевооружению в первую очередь. Вначале целесообразно поставить машиностроительные производства, изготавливающие новое оборудование, необходимое для технологического перевооружения других производств. Было бы неэффективно в подавляющей части использовать только импортные машины и оборудование. Его хорошо бы свести к определенному минимуму, приоритетно ориентируясь на изготовление такого оборудования в России. Для производства этого оборудования в ряде случаев нужно проводить не технологическое перевооружение действующих предприятий, ибо таковых может не быть, поэтому придется создавать новые мощности, новые предприятия, чтобы они произвели такое оборудование, если это представится возможным.

Главная сложность — разработка эффективного проекта технологической реконструкции предприятий. Ведь многие прикладные исследовательские институты, проектные и конструкторские организации, которые были при министерствах в Советском Союзе, ликвидированы. И по ряду отраслей у нас нет специализированных организаций, которые могли бы такие проекты разрабатывать. Поэтому надо срочно, где это возможно, воссоздавать из сохранившихся кадров нужные организации или создавать временные коллективы, собирая вместе экспертов и специалистов, способных осуществить такую разработку вместе с коллективом предприятий. Во многих случаях придется привлекать иностранных специалистов, прежде всего из дружественных стран, для оказания помощи.

Все это потребует значительных государственных средств и самих предприятий. Потребуется и время, потому что нужно не только проработать проект, но и договориться с поставщиками оборудования, а также со строителями и организациями, которые будут осуществлять эту реконструкцию, включая во многих случаях и строительно-монтажные работы. Нужно создать структуры, которые будут рассматривать, оценивать эти проекты. И подготовить финансовую сферу для мобилизации необходимых средств. В подавляющем большинстве это касается банков, поскольку речь пойдет об окупаемых проектах, которые должны осуществляться за счет долговременных инвестиционных кредитов по низкой процентной ставке, о чем говорилось выше.

По нашим оценкам, в первые 3—5 лет объем инвестиций в основной капитал нужно будет увеличивать, как говорилось, по 10—15%, т.е. по 3—5 трлн руб., из которых 1,5 трлн как минимум можно направить на такую технологическую реконструкцию для существующих предприятий. Остальные средства из этой суммы пойдут на создание новых предприятий — новых мощностей, а также на создание современной транспортной инфраструктуры.

Что касается ввода в действие новых предприятий средне- и высокотехнологичного уровней, то преимущественно речь пойдет о машиностроении. Особенно значительные средства потребуются для развития микроэлектроники и авиационной промышленности, где у нас наибольшее отставание. А во вторую очередь — для всемерного развития станкостроения, энергомашиностроения, фармацевтической, химической промышленности высоких переделов. На эти цели также ежегодно нужно выделять по условиям 2022 г. 1,5 трлн руб. с ежегодным наращиванием этой суммы. Оставшиеся 2 трлн из дополнительных годовых инвестиций в основной капитал потребуются на создание современной транспортно-логистической инфраструктуры, и прежде всего на строительство платных двусторонних автострад, скоростных железных дорог, региональной авиационной инфраструктуры и для развития и реконструкции существующей транспортной инфраструктуры.

Отдельное дополнительное финансирование потребуется для сферы «экономика знаний» — главной составной части человеческого капитала. Чтобы и здесь ежегодно повышать вложения по 10—15%, потребуется, по условиям 2022 г., 2—3 трлн руб. Это позволит в ближайшие 3—5 лет поднять долю вложений в НИОКР с 1 до 2% ВВП, образование — с 4 до 6% ВВП, информационно-коммуникационных услуг — с 4 до 7% ВВП, а биотехнологии и здравоохранение — с 5 до 7% ВВП. Тем самым сфера «экономика знаний» в ВВП поднимется с 14 до 22%.

Частично эти средства могут быть изысканы за счет долговременных займов, прежде всего на профессиональное, высшее и поствысшее образование наших кадров. Если способный юноша получил согласие одного из ведущих вузов страны принять его на обучение, а эти вузы расположены, как правило, в крупных городах, где жизнь относительно дорога, к тому же существует и платность обучения, то таким абитуриентам нужно предоставлять серьезный заем, например в миллион рублей. Естественно, не сразу, а постепенно, по мере потребности. Получив высококачественное образование, человек, естественно, будет получать и повышенную зарплату, с которой он за 10–20 лет сможет вернуть этот заем, если он будет предоставляться по низким процентам, например по 3% годовых, как в ряде других стран.

И на развитие ряда других отраслей сферы «экономики знаний» частично денежные средства могут выделяться в виде кредита. Однако здесь будет велика доля безвозвратных средств, прежде всего для повышенной оплаты высококвалифицированного персонала, что во многом должно осуществляться за счет госбюджета, прежде всего на фундаментальную науку, образование и здравоохранение. Что касается источников средств на ускоренный ввод в действие благоустроенного жилья и на расширение собственного производства легковых автомобилей, то об этом выше было сказано.

Когда эти новые для нас процессы технологического перевооружения, ввода новых мощностей, развития транспортной инфраструктуры станут на прочные рельсы (через 3–5 лет), можно будет сократить прирост инвестиций с 10–15% до примерно 8% ежегодно, что будет достаточно, чтобы постепенно повышать долю инвестиций в основной и человеческий капитал в ВВП и наращивать ежегодные темпы социально-экономического роста, особенно после 2030 г. К тому времени объемы ВВП, в сравнении с нынешним уровнем, возрастут примерно на 30%, а инвестиции в основной и человеческий капитал – на 80% в период 2024–2030 гг.

Крайне важно в этот период особое внимание уделить повышению жизненного уровня населения, значительному сокращению социального неравенства, сделав решающий шаг вперед к построению социального государства. Предлагается в ближайшие годы повысить минимум зарплаты до 35 тыс. руб., освободив от налога душевые доходы до 40 тыс. руб. Вдвое надо увеличить размер пенсий в ближайшие 3–4 года, организовав взнос на пенсии из зарплаты до 10%, проведя индексацию зарплат, чтобы не снизить ее реального уровня для мало- и среднеобеспеченных граждан. Пособие по безработице, нынешний уровень которого ниже прожиточного минимума, предстоит поднять хотя бы в 3 раза, чтобы соответствовать уровню других стран, сходных по развитию с Россией (например, в сравнении с Турцией или Чили).

Самое трудное, и этим надо специально заняться в стране, поднять крайне низкие доходы на селе и в малых городах, составляющие на душу населения 25–30 тыс. в месяц. Для этого надо из числа лучших подсобных хозяйств при семье, где есть несколько трудоспособных членов, организовать фермерское крестьянское хозяйство, предоставив бесплатно земельный участок, снабдив по выгодному кредиту со сниженной ценой урожайными семенами, необходимым скотом, в лизинг предоставить необходимую технику, в кредит построить по низкому проценту нужные

помещения и др. Фермерские хозяйства необходимо объединить в промышленные кооперации в рамках региона, а регионы — во всероссийскую промышленную кооперацию. При ней должны быть созданы тысячи и тысячи небольших предприятий для переработки фермерской продукции и создана всероссийская сеть продовольственных магазинов КООП, как это сделано в Венгрии, Швейцарии и ряде других государств. Для всего этого необходимо создать крупный фонд средств по линии государства, используя в том числе по прямому назначению Фонд народного благосостояния. Эти меры помогут преимущественно поднять заработки работников сельского хозяйства и малых городов, душевые доходы села и малых городов с 25—30 до 35—40 тыс. руб. при средних по стране 46 тыс. руб. При этом особое внимание и помощь здесь должны быть оказаны регионам, где уровень жизни особенно низок.

Все это позволит социально-экономические показатели России, касающиеся труда и благосостояния трудящихся, поднять до уровня, соответствующего международным нормативам, МОТ и уровню других стран, сходных по международным рейтингам с Россией. При этом предстоит существенно сократить чрезмерное социальное неравенство в России, прежде всего по доходам граждан. Разницу в среднедушевом доходе 10% зажиточных граждан и 10% малообеспеченных граждан с 14—15 раз сегодня следовало бы сократить до 10 раз (уровень стран ЕС) в течение ближайших 3—5 лет и до 6 раз — к концу десятилетия.

Для этого целесообразно в дополнение к перечисленным выше мерам ввести плавный прогрессивный подоходный налог с семей, чей доход на душу превышает 100 тыс. руб. в месяц. Следовало бы также обложить налогом те предприятия и организации, которые производят и торгуют товарами и услугами, недоступными не только бедным, но и среднему классу, включая элитное жилье, дорогие торговые сети, мощные автомобили, 4—5-звездочные отели и др. И, напротив, снизить налоги с предприятий и организаций, чьи товары и услуги доступны не только среднему классу, но и малообеспеченным гражданам.

Чтобы сократить столь сильное социальное неравенство, предстоит продолжить и усилить проводимые Президентом России В.В. Путиным меры по повышению пособий недостаточно обеспеченным семьям с детьми, уделяя первостепенное внимание повышению пособий при втором, третьем и последующих детях. И довести их общий размер до уровня Франции и Великобритании в 3—4,5% ВВП вместо 1,5% у нас.

Когда ситуация в стране коренным образом изменится и люди начнут жить в условиях социально-экономического роста, почувствуют в полной мере повышение благосостояния по всем линиям, можно будет приступить к коренному преобразованию сформированной в прошлый период неэффективной социально-экономической системы России. Эту систему можно охарактеризовать как государственно-олигархический капитализм с недоразвитым рынком и отсталой социальной сферой, к тому же лишенный механизма повышения эффективности и роста экономики и социальной сферы. Ее предстоит преобразовать в социальную рыночную систему с наличием эффективного капитала и конкурентной средой, развитие которой направляется стратегическим пятилетним планированием.

Для такого преобразования предстоит осуществить ряд крупных реформ и прежде всего реформу собственности, проведя приватизацию в тех государственных

или контролируемых государством структурах, которые занимаются коммерческой деятельностью для самообогащения, а не решения государственных задач. Речь идет о Газпроме, Роснефти, РЖД, государственных банках, кроме Эксимбанка и Россельхозбанка. Сказанное относится и к объектам, которые контролируются федеральными, региональными и даже муниципальными органами. По экспертной оценке, доля государственных предприятий и организаций в формировании ВВП будет при этом снижена до 40–45%, в том числе консолидированного бюджета и внебюджетных государственных фондов — до 25–30 вместо 40%. Еще 15% ВВП будут производить предприятия и организации в области оборонной промышленности, транспортной и социальной инфраструктур, контролируемых государством.

Сокращение бюджета может быть осуществлено за счет замены безвозвратного бюджетирования по статье «Национальная экономика» и некоторым другим статьям по окупаемым проектам при их финансировании по низкопроцентным инвестиционным кредитам. Кроме того, определенную лепту внесет использование заработной платы и доходов граждан для финансирования пенсий и страхования здоровья, оплаты ЖКХ и др., что позволит снизить расходы бюджета на эти цели. Существенный эффект здесь можно получить также при сокращении в 1,5 раза госрасходов на содержание аппарата управления и госслужащих.

Коренные реформы предстоит провести для преобразования финансовой сферы России. О бюджетной сфере уже было сказано. Преобразование банковской сферы состоит в значительном увеличении воспроизводства «длинных» денег для многократного расширения инвестиционного кредитования. Инфляция, ключевая ставка, валютный курс рубля — все это нужно привести в норму, взяв за основу показатели Китая и других передовых стран. Этому поможет возобновление социально-экономического роста и уровня жизни.

Со временем нужно будет сократить долю госдоходов, получаемых за счет налогов и сборов в составе ВВП. Сегодня Россия занимает верхние строчки с высокими налогами на бизнес, включая НДС. Их можно будет снизить постепенно в 1,5–2 раза. Хотя общая их сумма сократится намного меньше из-за увеличения масштабов производства и потребления.

Предстоит резко, в разы нарастить внебанковские фонды «длинных» денег. Для этого следует перейти на накопительную систему пенсий, значительно расширить страхование, особенно страхование жизни, вкладывание денег в которые должно быть выгоднее, чем их хранение в банках. За счет льгот в разы должна вырасти сумма паевых фондов. На порядок предстоит увеличить венчурный капитал в стране, если мы хотим перейти на инновационный путь развития по примеру других стран. Целесообразно преимущественно вводить дефицитный бюджет, как это сделали другие страны, покрывая этот дефицит выпуском облигационных займов со стороны казначейства на 5, 10, 20 и даже 30 лет, которые преимущественно будет покупать Центральный банк России, как это принято в международной практике.

Предстоит также реформировать систему регионального управления по примеру федеральных стран США, Германии и Канады, создав крупные губернии наряду с автономными республиками и переведя их на самоокупаемость, самофинансирование и самоуправление. Это потребует перераспределения прав, обязанностей, функций между федеральным и региональным уровнями. Тогда Россия станет

сильна своими регионами, которые приблизятся по социально-экономическому уровню к Москве и Санкт-Петербургу.

О направленности социальных реформ, по пенсионному обеспечению, финансированию здравоохранения и образования было сказано выше. Добавим, что по образованию реформа должна быть всесторонней, нацеленной на то, чтобы поднять умение и опыт, для чего ввести условия стажировки, опыта, лицензирование для занятия многих должностей. Предстоит создать систему поствысшего образования по критически важным специальностям в области медицины, юриспруденции, финансирования и инженерии.

Коренным образом хотелось бы улучшить систему управления страной, переводя его на стратегическое пятилетнее планирование, которое использовали около 40 «рыночных» стран, когда им надо было ускорить свое социально-экономическое развитие. Речь идет не только о Японии и Южной Корее, где за шесть пятилеток произошел необыкновенный взлет, но и о подъеме послевоенной Франции, преимущественном развитии Индии, которая в 2017 г. завершила 12 пятилетку, о Турции, которая последние 10 лет растет по 6% ежегодно, а сейчас осуществляет 11 пятилетку. И вдохновляющий для нас пример – Китай с его последним 14-м стратегическим пятилетним планом.

Использование этого богатого опыта стратегического пятилетнего планирования применительно к рыночной экономике должно быть взято нами на вооружение и стать важным ускорителем нашего социально-экономического роста.

Abel Aganbegyan (e-mail: aganbegyan@ranepa.ru)
academician of the Russian Academy of Sciences
(Moscow, Russian Federation)

ON THE APPLICABILITY OF CHINA'S EXPERIENCE TO HELPING RUSSIA IN THE TRANSITION TO SOCIO-ECONOMIC GROWTH BASED ON THE DEVELOPMENT OF TECHNOLOGICAL AND INTELLECTUAL POTENTIAL

The author outlines the main provisions that can contribute to the socio-economic development of Russia. The Chinese experience of ensuring a rapid economic growth, which can be adopted by Russia, is described in detail. Towards the same end, Russia needs to significantly increase investment in fixed capital and human development. This can be done at the expense of the state budget, directing funds primarily to fundamental science, education and healthcare. It is very important to pay special attention to reducing social inequality and improving the living standards of the population, thereby promoting the welfare state.

It is also necessary to raise the extremely low incomes in rural areas and small towns, amounting to 25–30 thousand roubles per capita per month.

Keywords: economic growth, socio-economic policy, investment, “knowledge economy”, human capital, standard of living, income.

DOI: 10.31857/S0207367624020017

© 2024

УДК: 330.3; 338.1

Юрий Князев

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН (г. Москва, Российская Федерация)
(e-mail: kyuk 151@rambler.ru)

НЕПРИМЕНИМОСТЬ ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОТСТАЮЩИМ СТРАНАМ

В мире в течение столетий наблюдается большой разрыв в уровне экономической развитости между странами «золотого миллиарда» и остальной частью земли, где за исключением отдельных государств (Китай, «азиатских тигров», некоторых других стран) имеет место стагнация и даже деградация хозяйственной активности и уровня жизни населения. Цель статьи состоит в доказательстве ограниченной возможности применения к отстающим странам, в том числе постсоциалистическим государствам, включая Россию, многих теоретических подходов и предлагаемых практических рецептов, которые не соответствуют экономическим реалиям, обусловленным их неблагоприятным положением в глобализирующемся мире. Исследуются причины экономического отставания этих стран, влияние разных факторов на их развитие и условия, определяющие их стагнацию; критически оцениваются некоторые предлагаемые рецепты выхода из отсталости. Обосновывается неприемлемость для современной России некоторых постулатов ортодоксальной экономической теории. Автор излагает свое видение путей преодоления экономической отсталости и рассматривает потенциальные возможности ускоренного роста российской экономики.

Ключевые слова: отстающие страны, специфика России, причины отсталости, ограниченность общеэкономических подходов, пути преодоления отсталости.

DOI: 10.31857/S0207367624020021

Введение

По критерию динамики экономического развития все страны мира можно подразделить на три группы: 1) экономически развитые с умеренными темпами роста, 2) догоняющие ушедший вперед авангард и 3) отстающие, у которых темпы роста ВВП ниже среднемировых. Россия фактически перешла из догоняющих в разряд отстающих стран со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Объектом нашего исследования являются отстающие в экономическом отношении страны мира. Его предмет — это общеэкономические и практические подходы, применяющиеся к отстающим странам. Цель исследования — определить степень применимости общетеоретических подходов к изучению экономики отстающих стран и практическую ценность подходов для выхода этих стран из отсталости.

Под общеэкономическими подходами ограниченной применимости понимаются в данной статье, во-первых, теории, постулирующие научные положения, относящиеся к экономике вообще без учета специфики различных стран и их отдельных групп, и, во-вторых, вытекающие из такой общетеоретической парадигмы практические выводы и рекомендации, адресованные любым странам, но не подходящие для отстающих стран, находящихся в специфических, по сравнению с другими государствами, обстоятельствах. Понимаемые в этом смысле теоретические подходы присущи как современному мейнстриму в экономической науке,

так и другим ортодоксальным и гетеродоксальным теориям, которые распространяют свои положения на проблематику отстающих стран, игнорируя при этом особую ситуацию, в которой те оказались волею мирового исторического развития. Образчиком практического подхода подобного рода может служить пресловутый «Вашингтонский консенсус», давший развивающимся странам типовые рекомендации, которые так и не помогли им преодолеть свое отставание от мирового авангарда.

В данном исследовании поставлена задача верификации двух научных гипотез. Первая — это утверждение, что общеизвестные экономические теории и построенные на их основе модели в большинстве случаев не подходят к объяснению реальности отстающих в развитии стран и к практическому применению в условиях их инерционной эволюции. Вторая гипотеза предполагает возможность более быстрого развития отстающих стран, включая Россию, при условии отказа от господствующих теоретических догм и проведения осознанной политики ускоренного экономического роста вопреки краткосрочным рыночным критериям, лишь замедляющим эволюционную динамику.

Вместо традиционного обзора литературы ограничимся констатацией, что тематика развивающихся стран и государств с формирующимся рынком весьма актуальна в зарубежной литературе и находит систематическое отражение в документах Всемирного банка, МВФ, ЮНКТАД, Азиатского банка развития. В советское время проблемам менее развитых стран уделялось большое внимание многими российскими учеными, среди которых можно выделить Е.М. Примакова, Н.Н. Иноземцева, О.Т. Богомолова, В.Л. Тягуненко, Л.З. Зевина. Полный список источников, посвященных странам третьего мира, был бы внушителен, но вряд ли он содержал бы работы, специально посвященные именно нашей теме, впервые затрагивающей аспект ограниченной применимости общеэкономических подходов к изучению отстающих в развитии стран и поиску путей их ускоренного развития.

Причины экономического отставания стран

Наличие отстающих в развитии стран и необходимость устранения этого отставания признаются многими международными организациями. В перечне задач повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 г., утвержденной резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН 25 сентября 2015 г., 10-м пунктом значится «Сближение уровней развития стран»¹. Хотя видимого продвижения к этой цели пока не наблюдается, сам факт ее постановки говорит о наличии этой проблемы для большого числа отстающих стран.

Сформулированная Р. Солоу² теорема о более быстром развитии экономики развивающихся стран, по сравнению с развитыми, исходила из данных о более высоких темпах роста узкой группы отстававших стран и не оправдалась для всего третьего мира. Объяснялось это чаще всего «эффектом колеи» (path dependence), т.е. зависимостью развития от наследия прошлого, которое мешает

¹ Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года». 2015. Нью-Йорк: Генеральная Ассамблея ООН.

² Solow R. A contribution to the theory of economic growth. Quarterly Journal of Economics, 1956. Vol. 70, No 1, pp. 65–94.

менее развитым странам поддерживать устойчивый рост длительное время, хотя они могут иногда совершать краткосрочный экономический подъем³.

Обширное исследование А. Мэддисона обнаружило, что за длительный период 1820–1998 гг. темпы экономического роста группы из 21 страны высокого уровня развития составили в среднем 1,67% (траектория А), в то время как у остальных стран – 0,95% (траектория Б), в результате чего разрыв между этими двумя группами государств увеличился за это время с двух раз до семи⁴. В XX в. только пять стран смогли поменять траекторию Б на траекторию А – Япония, Сингапур, Южная Корея, Гонконг и Тайвань⁵. Сюда стоит добавить еще СССР и Китай, где прогресс был обеспечен благодаря принципиально иной общественно-экономической системе. Везде это стало следствием глубоких изменений в институциональной среде этих государств: «Переход с одной траектории на другую связан с разработкой новых институтов, их устойчивостью на протяжении длительного периода»⁶.

Исследования Инглхarta и Венцеля⁷ на основе более короткого по времени современного периода (1992–2019 гг.) показали, что среднегодовые темпы роста ВВП стран группы А (24 государства) и группы Б (142 государства) составили 1,70 и 2,09% с определенными вариациями по 8 институциональным кластерам. Возможно, более низкие (на 0,4 процентного пункта) темпы экономического роста мирового авангарда стран, в сравнении с остальными государствами на протяжении более четверти века, в наше бурное время свидетельствует об их большей уязвимости от кризисных ситуаций в условиях глубокой включенности в глобальные структуры (в том числе в международные цепочки добавленной стоимости). Нельзя также исключать и способность некоторых стран к преодолению отставания в результате их целенаправленного стремления выйти из инерционной исторической колеи. Как будет показано в статье, это возможно только в том случае, если такие страны действуют вопреки общепринятым теоретическим и практическим подходам к обеспечению их ускоренного развития.

Для ответа на вопрос о причинах фактически сложившегося разделения стран на вышеуказанные три группы необходимо выяснить, какие факторы повлияли на более медленный рост страновых ВВП в большинстве государств, оказавшихся, в терминах мир-системного анализа, на периферии мировой экономики и вынужденных либо догонять ушедший вперед авангард, либо топтаться на месте или даже еще больше отставать. Основными показателями экономической отсталости страны служат низкий уровень ее подушевого ВВП,

³ Arthur W.B. Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events. *Economic Journal*, 1989. Vol. 99, No 394, pp. 116–131.

⁴ Maddison A. The world economy. Vol 1: A millennial perspective; Vol 2: Historical statistics. 2006. Paris: OECD Publishing.

⁵ Аузан А.А. «Эффект колеи». Проблемы зависимости от траектории предшествующего развития – эволюция гипотез // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 2015. № 1. С. 2–17.

⁶ Григорьев Л.М., Майхрович М.Я. Теории роста и реалии последних десятилетий // Вопросы экономики. 2023. № 2. С. 24. (С. 18–42).

⁷ Инглхарт Р., Венцель К. Модернизация, культура, изменения и демократия: последовательность человеческого развития. М.: Новое издательство. 2011; World Values Survey. The Inglehart-Wenzel world cultural map. WVS: Round Seven. 2022. <https://www.worldvaluessurvey.org>

по сравнению с группой высокоразвитых государств, и невысокие темпы экономического роста, не позволяющие обеспечить догоняющее развитие. Факторы, обусловившие разнонаправленную экономическую динамику стран, можно разбить на четыре группы – географические, исторические, технологические и социальные. Именно их неизбежное воздействие приводит к дифференциации стран по уровню экономической развитости и лежит в основе хорошо известного закона неравномерности мирового развития.

Исходной и трудно устранимой причиной ускоренного роста одних и отставания других стран являются разные географические (природные) условия жизни людей в зависимости от климата и земельного ландшафта. Очевидно, что в регионах сурового климата – слишком холодного или жаркого – изначально снижается трудоспособность и повышаются издержки выживания человека и обеспечения его нормальной жизнедеятельности. Этим объясняется отставание стран и регионов, расположенных за полярным кругом и в экваториальных пределах Африки, Азии и Латинской Америки. Ландшафтные особенности горных и пустынных местностей также предопределяют их более медленное развитие.

На отставание многих стран существенно повлияли и особенности их исторической эволюции, зависевшие от сложившейся судьбы в силу неблагоприятных для них взаимоотношений с другими государствами и цивилизациями. Этим в основном объясняется временное отставание таких ранее успешных государств, как Китай, Индия, Иран, ряда коренных народов латиноамериканских стран, известных своими техническими и культурными достижениями в прошлом. Резкие повороты их исторических судеб напрямую зависели от соотношения сил на международной арене в разные эпохи.

Научно-технические достижения также играли важную роль, прежде всего для ускоренного роста экономики ныне высокоразвитых стран, ухившихся благодаря этому далеко вперед, по сравнению с прочими, оказавшимися к настоящему времени на мировой периферии. Технологическими факторами объясняются и проходящие на наших глазах рывки в эволюции догоняющих стран, которые сумели сначала «имплантировать» достижения развитых государств, а затем на этой основе создать собственный инновационный потенциал. Новые технологии позволяют также преодолевать географические барьеры, превращать, как это сделал Израиль, ранее пустынные земли в территории, комфортные для жизни людей.

Большое значение имеют социальные (общественные) условия жизнедеятельности разных народов, которые под влиянием этих факторов могут оказаться в выигрыше или проигрывать в международной конкуренции. При этом речь идет не только об объективной смене общественно-экономических укладов и разных цивилизационных особенностях, которые неизбежно влияют на ход развития стран. Социальные факторы определяют также сознательный выбор отдельных государств, народы которых по-своему понимают, в чем состоит их предназначение и счастье. Именно этим факторам отводится особая роль в нашем исследовании, поскольку ими в значительной мере объясняется не только сам феномен отставания, но и определяется реальная возможность выхода из отсталости путем социальных трансформаций, мобилизующих волю, силы и средства народов и их государств.

Примеров стихийного перехода стран из отсталого состояния в развитое в мировой истории практически не было. Но зато хорошо известны страны, совершившие невероятно быстрые рывки, изменявшие облик их экономики благодаря следованию не проторенными путями, а буквально против течения, определяемого краткосрочными рыночными критериями. Ими была избрана иная дорога, пролегающая через резкую смену целевых ориентиров, исходивших не из текущих, а из долгосрочных критериев экономической эффективности, обеспечивающих выигрыш в длительной перспективе. Такое поведение сродни интуиции или твердому расчету удачливых бизнесменов, которые открывают свое рискованное дело в надежде не на сиюминутный, а на конечный выигрыш благодаря своей индивидуальной прозорливости, вопреки всеобщим опасениям.

Все вышеуказанные факторы, влияющие на ход экономической эволюции человечества, так или иначе рассматривались многими учеными, но делалось это в общефилософском плане, чаще всего без привязки их к проблематике неравномерного экономического развития разных стран. Можно сослаться, например, на статью В.М. Полтеровича [9], в которой характеризуются концепции Д. Даймонда (1997 г.), Д. Норта, Дж. Уоллиса и Б. Вайнгаста (2009 г.), Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон (2012 г.), а также К. Вельцеля (2013 г.), и отмечается их односторонность в том смысле, что они при рассмотрении факторов, влияющих на развитие разных стран, делают упор лишь на некоторые из факторов (Д. Даймонд – на примат географической среды, обе группы следующих авторов – на чисто институциональный подход, Дж. Робинсон – на гражданскую культуру). Автор справедливо указывает, что рассмотренные им теории «не дают удовлетворительного объяснения процессу общественного развития» и что они «рассматривают современное конкурентное общество как вершину цивилизации, даже не пытаясь выявить тенденции дальнейшей социально-экономической эволюции» [9. С. 23].

Хотелось бы обратить внимание на то, что, находя рациональное зерно в каждой из рассмотренных теорий и критикуя их за ограниченность отдельных положений, автор статьи игнорирует марксистскую теорию, подробно объясняющую причины и движущие силы исторического развития, последовательную смену общественно-экономических формаций, отличающихся разной мотивацией человеческого труда, обеспечивающей рост его производительности.

Некоторые предлагаемые рецепты выхода стран из отсталости

Начиная с «Вашингтонского консенсуса» вплоть до настоящего времени предлагаются в основном одни и те же рецепты преодоления отставания стран, составляющих абсолютное большинство в капиталистическом мире. Добавляются лишь некоторые современные новшества: «В настоящее время исследователи придерживаются мнения, что успешная политика догоняющего развития должна быть: 1) более открытой; 2) ориентированной на масштабную интеграцию в глобальные ЦДС для аккумуляции знаний, а не на защиту отраслей и/или агрессивный экспорт конечной продукции; 3) интегрирующей глобальные компании, региональные фирмы и национальную рабочую силу для нивелирования негативных трендов в развитии глобальных ЦДС (Kuznetsov, Sabel, 2014; Gereffi, 2016; World Bank et al, 2017; UNIDO, 2017; Rodrik, 2018)» [13.

С. 21]. Однако эти рецепты мало где привели к позитивным результатам. В чем же их основной порок?

Рассмотрение этого вопроса начнем с теорий, которые исследуют главные движущие силы экономического прогресса, заложенные в научно-технических инновациях и объясняющие сам факт отставания стран, а также создающие возможности его преодоления. Оттолкнемся от теории Й. Шумпетера о «созидательном разрушении» (creative destruction) [28], согласно которой «процессы создания нового и более производительного сопровождаются конкурентными процессами вытеснения старого и менее эффективного» [5. С. 98].

Прямолинейное подчеркивание триумфального хода созидательного разрушения плохо коррелирует с фактическим положением дел в странах, где фирмы с разными уровнями производительности прекрасно сосуществуют. Внутриотраслевые разрывы по этому показателю имеют место в передовых США (двукратная разница между фирмами верхнего и нижнего дециля), в догоняющих странах (в Китае и Индии — пятикратная разница), а в России разрывы между противоположными квинтилями в отраслях промышленности достигают 10 и 20-кратных величин [1, 23, 29]. Это говорит о том, что отстающие фирмы приспосабливаются к рыночным условиям и продолжают существовать наряду с передовыми, причем для отстающих стран это особенно характерно. В них не происходит замещения устаревших фирм новыми по той причине, что новые просто не возникают из-за отсутствия условий для научно-технического прогресса, а если случайно и появляются, то не выживают вследствие невозможности сбыта инновационной продукции ни на внутреннем, ни на внешнем рынках, поделенных успешными иностранными производителями и торговцами.

Эта особенность отстающих стран упоминается в одном из ежегодных докладов ЕБРР, в котором отмечалось, что в развитых странах или отраслях, где число высокопроизводительных фирм превосходит число отстающих, появление новых фирм-конкурентов побуждает остальных игроков усиливать инновационную активность для сохранения своей доли рынка. В развивающихся же странах, где доминируют низкопроизводительные игроки, появление на рынке новых фирм-лидеров может вести к снижению инновационной активности укоренившихся компаний в силу отсутствия перспектив развития даже при вложении больших инвестиций в новое оборудование или технологические разработки [20].

В вопросе о роли государства в экономическом развитии шумпетерианская теория роста занимает позицию между неоклассическим и кейнсианским подходами. Вместо минимальной или, напротив, доминирующей роли государства она обосновывает его разумное вмешательство в экономическую жизнь с целью не только обеспечения свободы конкуренции, но и устранения как монополистических, так и административных, институциональных, инфраструктурных и других барьеров на пути реаллокации ресурсов в интересах экономического роста [18].

Отношение Шумпетера к роли государства весьма осторожно: «Подчеркивая важную роль государственных инвестиций в сектор R&D и национальную систему образования, шумпетерианские модели одновременно предостерегают правительство от массивных государственных вложений в производственные секторы, поскольку такие вложения чреваты вытеснением частных инвестиций,

нарушением работы конкурентных рынков по оптимальному распределению ресурсов и, как следствие, консервацией технологической отсталости страны» [5. С. 106].

На основании подобных оценок делается вывод, что «странам необходимо не просто поощрять инвестиции компаний в инновации (на чем, например, сконцентрированы сегодня российские экономические стратегии), а проводить широкие институциональные реформы, нацеленные на дальнейшую либерализацию экономики, наращивание ее внешней открытости (устранение барьеров для подключения к глобальному обороту инноваций) и создание безбарьерной внутренней среды для эффективного перелива ресурсов» [5. С. 109].

Очевидно, что такие предложения не учитывают специфики отстающих стран, о которых говорилось выше. Односторонними являются также утверждения, что без принципиального улучшения институциональной среды и без запуска механизмов созидательного разрушения любые принимаемые государством меры по стимулированию инноваций и укреплению национальной конкурентоспособности будут иметь либо ограниченный, либо нулевой эффект [22].

Столь жесткое противопоставление рыночной среды и государственной политики означает, на наш взгляд, превалирование идейных пристрастий над здравым смыслом. Ведь верно и другое: без целенаправленной структурной и инновационной политики не будут иметь серьезного эффекта меры по совершенствованию конкурентной среды, ибо они не дают бизнесу главного — государственных ориентиров и гарантий успешного развития.

Неприменимость общих подходов к отстающим странам в эпоху глобализации

Изначально экономическая теория строилась как описание хозяйства, замкнутого в границах одного государства. И хотя вопросы внешней торговли затрагивались отдельными течениями научной мысли (например, меркантилистами, фритредерами), классическая теория изучала законы рынка, ограничивавшегося пределами страны. Ценообразование и аллокация капитала мыслились как замкнутые процессы, имеющие дело с ограниченными ресурсами и их обменом и распределением внутри одной страны. Конкуренция между рыночными субъектами также ограничивалась ее границами.

С наступлением глобализации эти принципиальные положения остались прежними, но относиться они стали ко всему мировому хозяйству. И особых проблем не возникло бы, если бы всемирное пространство не продолжало быть поделенным между разновеликими суверенными государствами. Хотя границы между ними стали легко проходимыми для товаров, услуг, рабочей силы и капитала, тем не менее сохранились прежние различия внутри стран между национальными и иностранными компаниями по финансовой и организационной мощи, технической оснащенности, инновационной способности и общей экономической эффективности. С учетом соотношения между ценой и качеством выпускавшихся ими товаров отечественные производители во многих странах оказались неконкурентоспособными по отношению к заграничным и лишились шансов на развитие, которые они имели раньше, соревнуясь с примерно равными по мощи конкурентами на замкнутом внутреннем рынке.

Новые условия соревнования с заведомо более сильными и успешными конкурентами не только на внешних, но и на внутренних рынках поставили

под вопрос непреложную истинность теоретических построений, верных для замкнутого хозяйства. Если раньше внутренний спрос на определенную продукцию восстанавливался после банкротства неудачного предпринимателя за счет появления нового более успешного отечественного же предприятия, то теперь предложение товаров восстанавливается за счет более активной иностранной компании. В выигрыше оказываются мощные ТНК, зарабатывающие в чужих странах и переводящие прибыль в собственные государства.

Сторонники неолиберализма считают, что рынок сам способен исправлять свои провалы с помощью периодических кризисов, животворно обновляющих производственный аппарат. Но в современную эпоху все в большей мере стали уповать на государство всеобщего благосостояния с его ориентацией на систему социального обеспечения и большей социальной справедливости: «Системный подход к управлению кризисами, скорее, присущ этатизму и чаще ассоциируется с капитализмом, построенным на развитии не рынка, а производства, где внедрение технологических инноваций и распространение технологий в масштабе мировой экономики выступают в роли главной движущей силы развития современной экономики. ...Если следовать подобному технократическому подходу, то магия рынка оказывается не такой уж всесильной, слишком очевидными становятся все его недостатки и слабые места» [2. С. 61].

Непригодность неолиберальных концепций развития для современной России

Утвердившиеся с начала 1980-х годов неолиберальные концепции экономического развития показали свою непригодность для практического применения в нашей стране, поскольку проводимый на их основе курс дал минимальные положительные результаты, но зато в конце концов завел ее в тупик затухающего роста и стагнации реального производства. Наибольший вред был причинен преждевременным и неограниченным открытием нашей экономики воздействию внешних сил, в результате чего многие лишившиеся защиты отрасли и сегменты промышленности были разрушены или ныне влачат жалкое существование (речь идет в первую очередь о станкостроении, авиационной, автомобильной и судостроительной отраслях, не говоря уже о бытовой электротехнике и легкой промышленности).

Сторонники полной открытости российской экономики обычно ссылаются на якобы несомненные выгоды от этого для отдельных стран и всего мирового хозяйства. При этом приводятся аргументы самого общего характера из экономической теории и международной практики без их конкретизации, в зависимости от уровня развитости и реального положения государств в системе мирохозяйственных отношений.

Авторы статьи «Открытость российской экономики как источник экономического роста» [4] ссылаются на А. Крюгер, утверждавшую, что международная торговля позволяет странам получать товары и услуги, которые дешевле импортировать, чем производить самим, и что продолжительный устойчивый рост нельзя обеспечить ограничением импорта и государственной поддержкой производства, не ориентированного на экспорт. Эти теоретические положения считаются очевидными до банальности. Но они не подходят для конкретных стран, оказавшихся в ситуации разрушенной или отсталой экономики.

В начале 1990-х годов широкое распространение получили мнения экспертов о том, что нет смысла сохранять собственную автомобильную и авиационную промышленность, как и другие отрасли машиностроения, из-за их неконкурентоспособности и что гораздо выгоднее приобретать импортные автомобили и самолеты, как и любые станки и машины, так как они более качественны и дешевле, по сравнению с отечественными. Результатом было полное разрушение обрабатывающих производств и бурное развитие сырьевых отраслей, продукция которых (нефть, газ, металлы, дерево, минеральные удобрения) была в то время единственно востребованной на внешнем рынке. Только благодаря поддержке государства удалось сохранить отечественное производство отдельных типов автомобилей, самолетов и некоторых других высокотехнологичных изделий (прежде всего в атомной, космической и военно-технической отраслях).

Авторы цитируемой статьи и сейчас призывают довольствоваться тем, что еще сохранилось в условиях открытости российской экономики, не помышляя ни о какой модернизации и инновационном развитии: «В российской экономике есть отрасли, продукция которых успешно конкурирует с зарубежными аналогами или сможет конкурировать при определенной поддержке (часть предприятий нефтепереработки и нефтехимии, черная и цветная металлургия, сегменты химической промышленности, производство пищевых продуктов, отдельные подотрасли сельского хозяйства и др.)» [4. С. 36]. О возрождении станкостроения, инструментальной, электротехнической, электронной, легкой промышленности, производства бытовой техники и других обрабатывающих отраслей предлагается, таким образом, забыть, не заботясь о национальной безопасности и подвергаясь риску закрытия большинства предприятий ОПК, работающих в основном на импортных станках и оборудовании, в случае распространения санкций Запада на эту продукцию двойного назначения. Удивительно, что вполне разумная и единственно возможная в условиях внешней блокады ориентация на мобилизацию внутренних резервов преподносится как непозволительное отступление от полной открытости экономики, причем используются все те же аргументы реформаторов 1990-х годов с добавлением критики импортозамещения, позволившего, как показывает практика, оживить сельское хозяйство и некоторые промышленные производства. Но подобные рекомендации полностью утратили силу в чрезвычайных условиях полной изоляции России от Запада, в которую она попала после начала специальной военной операции на Украине.

Пути преодоления странами своей экономической отсталости

Необходимость учета специфики стран для решения задач успешного развития стали признавать многие аналитики. Об этом говорит, например, само название статьи, призывающей от универсализма перейти к индивидуализму, понимаемому как индивидуализация подходов к отдельным государствам при диагностировании болезней их отставания и выработке рецептов ускоренного роста [8]. Соглашаясь с полезностью такого предметного подхода, мы тем не менее считаем, что существуют общие причины отставания группы стран, о которых говорилось выше.

Все большее число авторов обращают внимание на то, что мощным драйвером экономического роста становится радикальное изменение отраслевой структуры

народного хозяйства развивающихся стран за счет роста более современных и высокопроизводительных отраслей [27].

Немаловажное значение для ускоренного роста имеют субъективные факторы, на необходимости мобилизации которых настаивают авторы, выступающие за проведение активной экономической политики [10; 17]. Именно от сознательных действий властей в конкретных странах зависит использование преимуществ, заложенных как в совершенствовании структурного облика экономики, так и в развитии внешнеторговых связей с учетом неоднозначного характера нынешней глобализации, выигрышной для одних и вредной для других государств.

В вопросе об идейной направленности действий властей, осуществляющих коренные преобразования в своей стране, мы разделяем следующую точку зрения: «...Приходится признать, что на большей части современного мира черта, разделяющая страны по возможностям и перспективам развития, проходит не между демократическими и недемократическими режимами, а между режимами, способными проводить модернизацию в своих странах, и режимами, ведущими свои общества в исторический тупик и угрожающими им развалом (или продолжительным гниением)» [14. С. 96]. От себя добавим, что главным сдерживающим развитие фактором является неспособность отстающих стран поменять свою архаичную производственную структуру на присущую развитым странам инновационную систему воспроизводства высокотехнологичных изделий, обеспечивающую на порядок более высокий уровень подушевого ВВП и материального благосостояния.

Весь накопленный мировой опыт свидетельствует о том, что экономически менее развитые страны могут преодолеть свою отсталость только при условии проведения политики, направленной на достижение этой цели. Это становится ясно все большему числу авторов, пишущих на эту тему: «Становление мирового хозяйства и глобального капитала в некоторой степени смягчает противоречия воспроизводственного процесса в экономически развитых странах, однако это смягчение одновременно приводит к консервации отсталости менее развитых стран. При этом в ловушку отсталости эти страны попадают в силу неконкурентоспособности их промышленной продукции, что ведет к межотраслевой миграции ресурсов в добывающие отрасли и сельское хозяйство и, соответственно, к примитивизации отраслевой структуры экономики. Преодоление отсталости возможно только при наличии социальных сил, заинтересованных в таком преодолении и способных их осуществить» [3. С. 164].

История последнего пятидесятилетия свидетельствует о том, что во всех странах, ставших на путь догоняющего развития, были инициированы государством разные по своему характеру общенациональные программы, позволившие круто изменить инерционное движение, провести существенные изменения в отраслевой структуре экономики и добиться впечатляющих хозяйственных и социальных успехов. К примеру, «корейское чудо» стало возможным благодаря сознательной специализации страны на четырех отраслевых направлениях — судостроении, автомобилестроении, бытовой электронике и робототехнике.

Возможности ускоренного экономического роста в России

В российских условиях выход на траекторию ускоренного роста означает отказ от бесплодных надежд на то, что рынок сам все расставит по своим местам, и необходимость перехода к построению социально-регулируемой рыночной экономики, в которой экономический рост достигается установлением четких отраслевых и продуктовых приоритетов [6]. С этим не соглашаются сторонники неolibерального подхода, подвергающие необоснованной, на наш взгляд, критике робкие попытки правительства селективно поддерживать высокотехнологичные компании.

На протяжении последних лет неоднократно ставился правильный диагноз нынешнему состоянию нашего общества, отмечались проблемы, существование которых никем не оспаривалось по причине их очевидности. Констатировалось, что в России деградирует промышленность, продолжается отставание в научно-техническом развитии, сохраняется экспортно-сырьевая структура экономики, углубляется дифференциация по уровню экономической развитости российских регионов, растет пропасть между богатыми и бедными, усиливается неэффективность государственного управления и судебной системы.

Высказываются разные точки зрения относительно путей дальнейшего социально-экономического развития страны, которые можно сгруппировать в соответствии с двумя принципиально разными подходами. Одни авторы исходят из того, что круто менять нынешний ход развития нецелесообразно, а грубо вмешиваться в объективные рыночные процессы (куда бы они нас в конечном счете ни завели) непозволительно. Трезво оценивая возможный результат такого развития, его сторонники прогнозируют длительную экономическую стагнацию, в лучшем случае вялую динамику темпами около нуля. Понимая неприемлемость такой мрачной перспективы, президент В.В. Путин поставил задачу-минимум: выйти на темпы роста, превышающие среднемировые. К сожалению, не было уточнено, каким образом это можно сделать.

Другой путь отстаивают те, кто отдает приоритет сознательному целеполаганию, основывая его не на пожеланиях, а на возможностях, которыми страна реально располагает. Для этого требуется не плыть по воле волн, а трезво оценить имеющийся потенциал и спроектировать приемлемое будущее в расчете преимущественно на внутренние источники, не отказываясь, конечно, от возможной финансовой и технологической поддержки извне.

В противовес широко рекламируемому, якобы спасительному для России, пути еще большей открытости экономики и ее дальнейшего включения в нынешнюю несправедливую систему глобализации пришло, на наш взгляд, время продвигать альтернативный вариант развития, основанный на убежденности, что у нас есть все основания для запуска самостоятельного процесса расширенного воспроизводства с опорой прежде всего на внутренние источники экономического роста. Без целенаправленного государственного регулирования нельзя изменить сырьевую структуру экономики и обеспечить ускоренное развитие, выводящее страну из отсталости. Это не столь актуально для развитых стран, хозяйство которых давно сложилось, достаточно эффективно и совершенствуется постоянно и эволюционно, но даже и они применяют в той или иной мере индикативное

планирование. Для России же это жизненно необходимо, если она хочет решать амбициозные задачи, совершенствовать сложившуюся экономическую структуру, подняться на современный уровень технологического развития.

Назрела необходимость в разработке долгосрочной социально-экономической стратегии, которая бы устанавливала, какие отрасли и производства должны развиваться в стране, на чем она будет специализироваться, какие ресурсы могут быть на это направлены. Для возобновления экономического роста России нужны *новые драйверы*, которыми могли бы стать восстановление и модернизация машиностроения и его сердцевины – станкостроения и приборостроения, а также глубокая переработка на этой основе нефти, газа, металлов, древесины, сельскохозяйственной продукции и другого сырья [7]. Упор на восстановлении станкостроения и других ведущих отраслей современной промышленности необходим также из соображений безопасности страны. Это стало особенно актуальным после начала специальной военной операции на Украине, на которую Запад ответил жесткими санкциями, означающими фактическую финансовую и технологическую изоляцию России. Предстоит постепенно заменить используемое в оборонно-промышленном комплексе иностранное оборудование на отечественное, создать которое способны сами предприятия оборонной промышленности, вынужденные после выполнения плана перевооружения армии новым вооружением перейти к конверсии своего производства на мирный лад.

Задачи модернизации российской экономики с опорой в основном на собственные силы перешли из области пожеланий на практическую стезю после объявления коллективным Западом санкционной войны России в ответ на специальную военную операцию на Украине.

Ясно, что даже самая правильная стратегия не может реализоваться сама собой. Необходим механизм обязательного выполнения поставленных задач, каковым служит стратегическое и оперативное планирование.

Необходимость планирования осознают и в развитых странах: «Я твердо верю в рыночную экономику, однако процветание Америки в XXI в. требует также государственного планирования и четко сформулированных, долгосрочных политических целей, основанных на разделяемых обществом ценностях... Разумеется, я говорю не о том ведущем в тупик централизованном планировании, которое практиковали в ныне почившем Советском Союзе, а о долгосрочном планировании государственных инвестиций в качественное образование, современную инфраструктуру, в безопасные и связанные с низким потреблением углерода источники энергии и в устойчивость окружающей среды» [11. С. 18].

Прежнее директивное планирование действительно нецелесообразно в современных *рыночных* условиях с преобладанием *частной* собственности. Но возможны другие плановые методы, учитывающие *самостоятельность* рыночных субъектов.

Сама жизнь подсказывает приемлемые формы и средства государственно-го регулирования с помощью национальных проектов и целевых программ. Необходимо только шире привлекать для их реализации заинтересованный *частный* капитал, который во внушительных размерах сосредоточен в банках и на предприятиях и используется подчас не в производственных целях, а для

спекуляций на валютных и фондовых биржах. Бизнесу нужна уверенность в том, что его вложения в производственную деятельность принесут необходимую прибыль, а это возможно только при условии освоения новой высокотехнологичной продукции и ее гарантированного сбыта на внутреннем и внешнем рынках. Для бизнеса, особенно крупного, важно знать, каким конкретно производством заниматься, откуда брать финансирование, каковы будут условия кредитования, куда сбывать свою продукцию, как обеспечить прибыльное хозяйствование при ограниченном потребительском спросе.

Возможности для решения всех этих проблем создаются при широком использовании *государственно-частного партнерства*, способного стать действенным средством обеспечения выполнения плановых задач. Такое партнерство, как правило, предусматривает доленое финансирование частными и государственными инвесторами совместных проектов, которое дает возможность привлекать на один рубль бюджетных средств до 4–5 рублей частных вложений. При реализации таких проектов широко практикуется льготное кредитование. Для выполнения строительно-монтажных работ, освоения, выпуска и сбыта новой продукции используются действующая система госзаказов и государственных закупок, а также взаимообязывающие коммерческие контракты, учитывающие интересы сторон и гарантирующие получение обоюдной материальной выгоды.

Сторонники максимальной открытости страновой экономики выступают против протекционизма во внешней торговле, к которому прибегают отдельные государства в стремлении оградить свое производство от разрушительного воздействия иностранных конкурентов. Хорошим тоном считается подтверждение на международных конференциях и саммитах необходимости борьбы с протекционизмом как с недопустимым злом. Но то, что является злом для глобалистов, для отстающих стран служит часто единственным средством защиты их развивающейся и еще слабой экономики от более сильных конкурентов. Именно поэтому эти страны сопротивляются дальнейшей либерализации мировой торговли на делящемся годами Дохийском раунде переговоров под эгидой ВТО.

Протекционистские меры были бы полезны и для возрождения отечественного производства в нашей стране. Об этом свидетельствуют успехи политики импортозамещения в сельском хозяйстве и пищевой промышленности, которая стала проводиться после введенного Россией эмбарго на ввоз соответствующей продукции из стран, применяющих антироссийские санкции. Важно, чтобы эта политика не стала временной мерой, а превратилась в постоянный курс самостоятельного развития: «Импортозамещение должно рассматриваться как целенаправленная деятельность государства на восстановление внутреннего рынка и обеспечение экономической независимости страны. *В этом смысле импортозамещение – это перестройка структуры народного хозяйства на принципах достаточной способности национальной экономики к расширенному воспроизводству*» [12. С. 17].

Импортозамещение во всех отраслях экономики стало неизбежным в условиях самоизоляции Запада от российского рынка, ухода с него иностранных брендов, отключения наших банков от платежной системы СВИФТ, разрыва международных технологических и транспортно-логистических цепочек. Оно стало главным средством выживания и дальнейшего развития отечественного производства.

Краткие выводы

Проделанный анализ по заранее намеченному плану позволил решить задачи данного исследования, в ходе которого были приведены весомые аргументы в подтверждение обозначенных выше двух главных гипотез. Было, на наш взгляд, доказано, что обоснованные разными экономическими теориями практические подходы к ускорению развития экономики отстающих стран на основе чисто рыночных механизмов не отвечают реальному положению этих стран, включая Россию. Выявлена необходимость для отстающих стран отказаться от ряда теоретических догм и начать проводить политику, направленную на ускорение экономического роста с использованием четкого целеполагания и комплексного долгосрочного планирования ради достижения намечаемых целей, руководствуясь не краткосрочными рыночными критериями, а стремлением получить более весомый результат в длительной перспективе.

Литература

1. Голикова В.В., Гончар К.Р., Кузнецов Б.В., Яковлев А.А. Российская промышленность на перепутье. Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. М.: Изд. дом ВШЭ. 2007.
2. Гэмбл Эндрю. Кризис без конца? Крах западного процветания. М.: Издательский дом ВШЭ. 2018. 304 с.
3. Жданова Л.Л. Дискуссионные вопросы теории воспроизводства и накопления капитала // Журнал экономической теории. 2019. Т. 16. № 1.
4. Кадочников П., Кнобель А., Синельников-Мурылев С. Открытость российской экономики как источник экономического роста // Вопросы экономики. 2016. № 12. С. 26–42.
5. Катукоев Д.Д., Малыгин В.Е., Смородинская Н.В. Фактор созидательного разрушения в современных моделях и политике экономического роста // Вопросы экономики. 2019. № 7. С. 95–118.
6. Князев Ю. Научный и идеологический аспекты социальных теорий (на примере марксизма) // Экономист. 2019. № 12. С. 65–72.
7. Князев Ю. Объективный рынок и сознательное целеполагание // Общество и экономика. 2017. № 7. С. 5–20.
8. Любимов И.Л. От универсализма к индивидуализму: новые подходы к решению проблем экономического роста // Вопросы экономики. 2019. № 11. С. 108–126.
9. Полтерович В.М. К общей теории социально-экономического развития. Часть 1. География, институты или культура // Вопросы экономики. 2018. № 11. С. 5–26.
10. Полтерович В., Попов В. Эволюционная теория экономического развития. Часть I. Опыт быстрого развития. Часть II. Необходимость своевременного переключения // Вопросы экономики. 2006. № 7. С. 4–23; № 8. С. 46–64.
11. Сакс Дж. Цена цивилизации. М.: Издательство Института Гайдара. 2012.
12. Сидорович А. Новая экономическая политика развития: от системных противоречий к системным решениям // Общество и экономика. 2016. № 6.
13. Симачев Ю.В., Данильцев А.В., Федюнина А.А., Глазатова М.К., Кузык М.К., Зудин Н.Н. Россия в меняющихся условиях мировой торговли: структурный взгляд на новое позиционирование // Вопросы экономики. 2019. № 8. С. 5–29.
14. Шейнис В. Загадочный облик будущего мира // Мир перемен. 2019. № 3. С. 87–103.
15. Шумпетер Й. Теория экономической деятельности. М. 1996.
16. Aghion P., Akcigit U., Howitt P. (2015). The shumpeterian growth paradigm. //Annual Review of Economics, Vol. 7. No 1. P. 557–575.
17. Aghion P., Howitt P. The Economics of growth. Cambridge, MA: MIT Press. 2008.
18. Aghion P., Roulet A. Growth and the Smart State // Annual Review of Economics. 2014. Vol. 6. No 1. P. 913–926.

19. *Acemoglu D., Johnson S., Gallego F., Robinson J.* Institutions, human capital, and development // *Annual Review of Economics*. 2014. Vol. 6. No 1. P. 875–912.
20. EBRD. Transition report 2017–2018: Sustaining growth? London: European Bank for Reconstruction and Development. 2017.
21. *Gereffi G.* Global value chain analysis. Center of Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, Durham, North Carolina. 2016.
22. *Gurvich E.* Institutional constraints and economic development // *Russian Journal of Economics*. 2016. Vol. 2. No 4. P. 349–374.
23. Hsieh C.-T, Klenow P.G. Misallocation and manufacturing TFP in China and India // *Quarterly Journal of Economics*. 2009. Vol. 124. No 4. P. 1403–1448.
24. *Krueger A.* Trade policy and economic development: How we learn? // *American Economic Review*. 1997. Vol. 87. No 1. P. 1–22.
25. *Kuznetsov Y., Sabel C.* New open economy industrial policy: Making choices without picking winners. In: M. Dutz et al, (ed), *Making innovation policy work: Learning from experimentation*, Washington, D C: World Bank; Paris: OECD Publishing. 2014. P. 35–47.
26. *Romer P.* Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. No 5. P. 71–102.
27. *Rodrik D.* Premature deindustrialization // *Journal of Economic Growth*. 2016. Vol. 21. № 1. P. 1–33.
28. *Schumpeter J.A.* Capitalism, socialism, and democracy. New York: Harper & Brothers. 1942.
29. *Syversen C.* Market structure and productivity: A concrete example // *Journal of Political Economy*. 2004. Vol. 112. № 6. P. 1181–1222.
30. UNIDO. Industrial development report 2018, Demand for manufacturing: driving inclusive and sustainable industrial development. Vienna. 2017.
31. World Bank Group. Global value chain development report 2017. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. Washington, DC: The World Bank Publications. 2017.

Yuriy Knyazev (e-mail: kyuk151@rambler.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor, Head Researcher,
Institute of Economics (RAS) (Moscow, Russian Federation)

ON THE INAPPLICABILITY OF GENERAL ECONOMIC APPROACHES TO COUNTRIES LAGGING BEHIND IN ECONOMIC DEVELOPMENT

For centuries, there has been a large gap in the level of economic development between the countries of the “golden billion” and the rest of the world, where, with the exception of certain states (China, the “Asian tigers”, some other countries), economic activity and living standards of the populations have been declining and deteriorating.

The purpose of the article is to prove the limited possibility of applying to lagging countries, including post-socialist states, and namely Russia, many theoretical approaches and practical guidelines that do not correspond to economic realities due to these nations’ unfavorable position in a globalizing world.

The reasons for the economic lagging of these countries, the influence of various factors on their development, and the conditions determining their stagnation are explored; some generally accepted recommendations for overcoming backwardness are critically assessed.

The unacceptability of certain postulates of mainstream economics for modern Russia is substantiated. The author sets out his vision of ways to overcome economic backwardness and scrutinizes the potential opportunities for accelerated growth of the Russian economy.

Keywords: countries lagging behind in economic development, specifics of Russia, causes of backwardness, limitations of general economic approaches, ways to overcome backwardness.

© 2024

УДК: 316.334.23

Александр Астахов

кандидат социологических наук, заместитель директора по стратегическому развитию
ООО «НПК “Конттики”» (г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация)
(e-mail: mu87-11@mail.ru)

«ИСТОРИЧЕСКАЯ КОЛЕЯ» РОССИИ И РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье рассматриваются особенности отношения государственной системы к малому бизнесу. Анализируется специфика данных отношений, делается вывод об их исторической и культурной обусловленности. Отмечается необходимость учитывать указанные особенности при взаимодействии с малым бизнесом, поскольку, обладая устойчивостью, они оказывают воздействие на деятельность государства, способствуя или, наоборот, препятствуя ей.

Ключевые слова: малый бизнес, государство, развитие, социальные институты, история.

DOI: 10.31857/S0207367624020035

На современном этапе трудно поставить под сомнение важность малого бизнеса для России. О необходимости его активного участия в развитии страны, увеличения роли в экономике говорили представители власти, науки, общества [19; 20]. Причины подобного единства взглядов достаточно очевидны: в современном мире малый бизнес предоставляет возможности для экономического успеха и преодоления возникающих кризисов.

Вместе с тем объективные данные показывают отсутствие значимых успехов в его развитии. В частности, доля малого бизнеса в экономике страны остается незначительной [7]. Данную ситуацию предопределяет комплекс факторов, связанных как с общим состоянием экономики страны, кризисами и проблемами, которые сопровождают ее существование, так и со специфическими особенностями государственной системы, своеобразием культурных традиций, ценностно-нормативной и институциональной систем.

В данной работе предлагается рассмотреть вопрос развития малого бизнеса через призму исторических предпосылок формирования институциональной системы и влияния этих предпосылок на деятельность бизнеса, ориентируясь преимущественно на систему взаимоотношений бизнеса и государства. При этом, говоря про исторические предпосылки, «историческую колею», базовыми подходами были выбраны цивилизационный подход и концепция социальной инерции [10]. Базовым тезисом, учитывая сложность и вариативность данных теоретических подходов, является следующий: исторические особенности формирования социальной общности (культурно-исторической, национальной, государственной)¹ оказывают влияние на современное состояние институциональной среды данной общности.

Стоит отметить, что в работе не стоит цель выделить глобальные принципы, на основе которых существует российская цивилизация, «институциональную

¹ В зависимости от специфики определения границ общности.

матрицу» общества и т.д. В центре внимания находятся прежде всего специфические особенности взаимоотношения государства и малого бизнеса, которые были обусловлены историей формирования государства, особенностями институциональной системы.

Данный вопрос является актуальным в современных условиях, поскольку, в случае если данные «особенности» включены в институциональную структуру, то, обладая определенной устойчивостью, достаточной, чтобы воспроизводиться на протяжении длительного времени, они не только определяют взаимоотношения сейчас, но и будут продолжать воздействовать в обозримом будущем.

В таком случае политика государства, подходы к взаимодействию с малым бизнесом без учета данной специфики будут изначально сталкиваться со значительными проблемами, трансформироваться в соответствии с данными неформальными принципами. И наоборот, их понимание, осознание того, что ими пронизана вся структура взаимодействия от «центров принятия решений» до рядовых сотрудников, позволит эффективно достигать поставленных целей.

К примеру, эффективность программ по развитию малого бизнеса может иметь незначительный эффект, поскольку на формальном уровне противоречит институционализированным принципам.

В качестве основы исследования предлагается пойти путем сравнения. На первом этапе планируется выделить специфические особенности современности и сопоставить их с историческим опытом страны.

Для понимания специфики поведения государства предлагается опираться на исследования, посвященные состоянию малого бизнеса, его проблемам, статистические данные, нормативно-правовые документы, заявления официальных лиц, а также исследования, проведенные в рамках цивилизационного подхода, в частности сравнительные исследования. Основываясь на этих данных, можно выделить следующие основные черты.

Контроль. Один из основополагающих принципов выстраивания взаимоотношений. При этом в центре внимания находится не возможность оказывать воздействия на организацию, а возможности отслеживать происходящие процессы и регламентировать их. Он включает в себя стремление государства (во всем его многообразии) знать, что происходит с малым бизнесом в целом, стремление получить как можно больше информации о каждом физическом и юридическом лице, о каждом его действии, о каждом происходящем процессе. Данная черта прямо или косвенно выявляется в многочисленных исследованиях (отмечается избыточное регулирование, наличие многочисленных ограничений, связанных с требованием согласований и разрешений, и др.) [7]. Эта черта признается государством (одна из целей «Регуляторной гильотины» [14] — уменьшение количества регулирующих документов).

Конкретным примером может послужить количество контролирующих органов, контролируемых категорий. Кроме статистических данных, государство собирает информацию из многочисленных организаций, в том числе: налоговые, таможенные органы, социальный фонд, военкомат, банковские организации, информационные системы («Честный знак») [22], электронные кассовые чеки, — у государства есть возможность получить данные о движении средств по счетам

[23] и т.д. Более того, при осуществлении взаимодействий каждое ведомство, в пределах своих полномочий, может и активно пользуется возможностью затребовать данные о деятельности организаций, даже если они имеют косвенное отношение к причине взаимодействия (например, при получении лицензии на пользование недрами требуют информацию о финансовом состоянии, включая наличие кредитов, задолженностей, выписки по счетам и т.д.) [18].

Можно также выделить стремление регламентировать любую форму жизнедеятельности бизнеса. Регламент и систематизация может касаться не только социально значимых сфер (обеспечение пожарной, санитарной безопасности, и т.д.), но и форм и видов экономической деятельности (регулирование маркетплейсов [6], коллекторов, криптовалют [3]).

Стремление к контролю и регламентации, в свою очередь, обуславливают необходимость наличия проверяющих и контролирующих органов, развитой системы наказаний за нарушения норм и регламентов.

Бюрократия. Принцип контроля тесно взаимосвязан с его формами, с необходимостью наличия инструментов, с помощью которого его будут реализовывать. Необходимость контролировать бизнес, регулировать его, получать и систематизировать огромное количество информации обуславливает развитый бюрократический аппарат.

Системность как основа развития. Несмотря на многочисленные заявления о необходимости интенсификации развития, оно преимущественно рассматривается в рамках государственной системы, в контролируемой государством экономике. Несистемные процессы воспринимаются как нечто достаточно опасное и зачатую неприемлемое. «Рыночный хаос» неприемлем в принципе и автоматически относится к категории, с которой нужно бороться. Частная инициатива ценна, но в рамках «одобрения» ответственными государственными органами. Государство должно как минимум знать об инициативах и иметь возможность их контролировать.

В частности, это выражено в предпочтениях системным процессам: инвестиционным программам, поддержанным на местных, региональных, федеральном уровнях, созданиям опережающих зон развития (в формах особых таможенных зон, технологических парков и др.), в формировании государством организаций, задачей которых является развитие экономики («Синергия», «ВЭБ.РФ», «Фонд Сколково»). Они получают возможность для развития, опираясь на ресурсы государства, даже в ущерб рыночным отношениям [5].

В случае появления новых форм и видов бизнеса происходит попытка встроить уже происходящие процессы в систему или запретить их. Например, при появлении «криптовалют» и «майнинга» их пытались запретить, но в дальнейшем возникли планы по их регламентации и принятию специальных законов.

Отражается этот подход и на взаимоотношениях с малым бизнесом. Государство проводит достаточно сложную работу с отдельными представителями бизнеса (реагируя на сообщения о возникающих проблемах, предложения по улучшению системы и т.д.). Однако государственные органы гораздо более склонны оперативно реагировать на позицию крупных организаций, будь то профсоюз, партия, организация представителей бизнеса или общественная организация.

Более того, государство предпринимает усилия, чтобы создать такие организации, например ОНФ, институт бизнес-омбудсменов, саморегулирующиеся организации. В целом, можно сказать о частном случае превосходства «мы» над «я», отсутствия элементов институциональной структуры, отвечающих за взаимодействие с отдельным человеком, отдельной организацией.

Двойственность отношения. Государство проводит неоднозначную политику по отношению к бизнесу, с одной стороны, заявляя о полной его поддержке, осуществляя программы и политику, направленные на создание благоприятных условий, а с другой – принимая решения, которые противоречат уже заявленным целям и осуществляемым программам.

В качестве причины специфической двойственности отношений между государством и бизнесом можно выделить несколько черт.

Противоречивость в определении места малого бизнеса в социально-экономической системе. С одной стороны, представители власти рассматривают малый бизнес не только как экономический субъект, но и через призму его социальной функции (стоит отметить, что представители малого бизнеса зачастую не против такого специфичного отношения [7]).

С другой стороны, есть проблемы с общим восприятием бизнеса. Позиции разнятся, начиная от откровенно идеализированной картины, где бизнес наделен исключительно положительными качествами, являясь опорой и надеждой развития, и заканчивая представлением о владельце бизнеса, предпринимателе как о неоднозначном и вредном персонаже: ростовщике, перекупщике, потенциальном преступнике, избегающем налогов, эксплуатирующем рабочих и пр. Из этой сложности и непонимания вырастает специфика принимаемых решений, с попытками сформировать концепт социальных предпринимателей, усилить социальную роль или, наоборот, усилить контроль и наказание.

Из подобного отношения вырастает **недоверие**, когда часть представителей государства изначально подозревает предпринимателя в стремлении обмануть, спрятать доходы, растратить бюджетные средства, не заплатить налогов, не выполнить социальных обязательств. Этот фактор компенсируется развитой системой контроля, когда государство верит только своим институтам. Это недоверие проявляется иногда ярко, в виде усложненной системы отчетности, а иногда в частностях, к примеру при распределении научных грантов РФФИ, в период их активной работы в данном направлении, когда одним из условий работы значилось: «Организация, предоставляющая условия для реализации проекта (Организация) – указанное участником конкурса... являющееся бюджетной организацией или организацией иной формы собственности с государственным участием...» [11].

Вторичность и неравенство. Малый бизнес практически всегда вторичен по отношению к крупному и «государственному бизнесу». Его развитие и существование, деятельность в отдельных областях и отраслях вторична перед наполнением бюджета, социальными функциями государства, планами по реализации национальных проектов [9, 15] и т.д.

Из этой вторичности возникает в том числе и **неравенство**, в отношениях с государством позиция предпринимателя не равна позиции представителя государства. Интересы малого бизнеса не равны интересам крупной компании.

Необходимость наполнения бюджета «здесь и сейчас» не равна необходимости выживания бизнеса [7, 13].

Если вследствие изменения условий малые организации приходят в уже известные сферы, где действуют крупные игроки, государство не меняет систему под изменившиеся условия (либо делает это крайне медленно), но пытается с помощью многочисленных регламентов, норм и правил заставить новичков играть по уже сформированным правилам.

В сфере научно-технического развития малые формы бизнеса (да и крупные тоже) практически не рассматриваются в качестве ресурсов для научного развития страны (за исключением сферы ИТ). Это достаточно ярко продемонстрировала развернувшаяся в период мобилизации дискуссия о том, кто может получить отсрочку [17]. Если вузы и государственные научные организации получили возможность диалога с властью, то частные организации фактически выпали из поля зрения.

В сфере экономического развития это опора на организации, частично или полностью принадлежащие государству, действующие в «законодательных заповедниках», обеспечивающих им существование (госкорпорации, монополии, агрегаторы, представители частно-государственного партнерства).

Патернализм. Так же, как по отношению к обществу в целом, по отношению к малому бизнесу государство демонстрирует патернализм. Учитывая многоаспектность патерналистского подхода, достаточно трудно выделить конкретный, центральный его элемент. В качестве примера такого подхода можно привести программы поддержки, программы, направленные на создание благоприятных условий, где государство часто переходит границы вмешательства в рыночные взаимоотношения, формируя систему зависимых компаний, часть из которых можно обозначить как компании-иждивенцы (т.е. частные компании, существующие исключительно благодаря опоре на специальные условия, сформированные программами). Или активная поддержка в кризисные времена таких компаний, которые без поддержки прекратили бы свою деятельность, освободив место для более эффективных форм.

Одновременно с этим государство предъявляет к владельцам малого бизнеса повышенные требования: социальных обязательств, участия в благоустройстве города, района, дополнительных платежей и др. Оно зачастую вмешивается в хозяйственную деятельность, вплоть до того, что иной раз рассматривает частные компании как часть государственной системы.

Выделяя ключевой подход, можно сказать, что государство не регулирует систему, а создает ее в соответствии со своим представлением о форме и содержании, определяет стимулы и наказания, запрещает неудачные практики и награждает тех, кто действует правильно.

Надо отметить, что выделенные особенности:

1) не всегда имеют негативный эффект. Контроль и бюрократия не только увеличивают издержки, но и используются для формирования программ поддержки, выявления и решения проблем. Патернализм поддерживается не только государством, но и многими представителями малого бизнеса как удобная система взаимодействия;

2) государство пытается учитывать негативные эффекты от подобного подхода и предпринимает действия для решения возникающих проблем (к примеру, механизм «регуляторной гильотины» как ответ на излишнюю зарегулированность);

3) многие из указанных факторов характерны для институциональной системы государства в целом. К примеру, патернализм, стремление к контролю, бюрократия. По отношению к бизнесу они являются частными случаями, хотя и со своей спецификой, обусловленной характером малого бизнеса;

4) границы между конкретными особенностями взаимоотношений имеют достаточно условный характер, поскольку в большинстве своем они взаимосвязаны и взаимообусловлены. К примеру, системность, бюрократия и контроль неразрывно связаны между собой.

Выделив характерные для современной России черты, необходимо обратиться к истории развития страны, чтобы определить, насколько они устойчивы. Стоит отметить, что путь формирования взаимоотношений между малым бизнесом и государством в России сложен и длителен. Существуют объективные проблемы как с трактовкой исторических фактов, так и с их достоверностью. Вместе с тем существует пласт исследований, посвященный специфике российского государства. Трудно не заметить, что выделенные особенности взаимоотношений коррелируют с результатами исследований О.Э. Бессоновой [2], С.Г. Кирдиной [12], Р.М. Нуреева [16] и др.

В частности О.Э. Бессонова [2]² выделяет два способа хозяйственного развития – рыночную и раздаточную экономику, при этом рассматривая «раздаточную» экономику как традиционную для России. Сущность механизма «раздаточной» экономики заключается в процессе «сдач-раздач», в отличие от механизмов «купли-продажи», характерных для рыночной экономики. При этом государство имеет центральную роль, именно оно определяет, что и кому отдать и что у кого получить.

Предприниматель в этой концепции выполняет роль компенсаторного механизма, «надстройки», компенсирующей недостатки раздаточной экономики.

«Институт рыночной торговли и частного предпринимательства выполняет в раздаточной экономике следующие функции:

1) освоение тех сфер экономики, в которых государство не могло или не хотело заниматься управлением и регулированием;

2) дополнение к тем сферам раздаточной экономики, в которых расширение действия раздаточных механизмов и государственного контроля сопряжено с огромными издержками;

3) выполнение задач общественного воспроизводства в тех случаях, когда раздаточные институты и механизмы находятся в кризисе;

4) инновационная функция или апробирование новых подходов, методов, технологий и их внедрение в экономическую практику» [2. С. 49–50].

Интересно что О.Э. Бессонова выделяет несколько периодов, когда раздаточная экономика находится в кризисе и институты рыночной экономики начинают занимать более сильные позиции в обществе и государстве. Она отмечает, что после периода относительной рыночной направленности и преодоления кризиса

² Раздаточная экономика России: Эволюция через трансформации. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН). 2006. 144 с. (Серия «Россия. В поисках себя...»)

в настоящее время складывается новый этап преобладания раздаточной экономики. Характерными чертами последней становится усиление доминирования государства во всех сферах жизни общества [1].

Исходя из этого подхода, указанные особенности являются исторически обусловленными и закрепленными в институциональной системе. Более того, после периода 1990-х годов, кризисного для раздаточной экономики, формируется новый цикл, когда тенденции, касающиеся контроля, бюрократизации, системности будут усиливаться.

С точки зрения отношения к малому бизнесу интересна позиция В.В. Радаева, который выделял в исторической ретроспективе два «полюса» российского предпринимательства: «На одном полюсе оказывается область деятельности крупных хозяйственных учреждений-монополистов, поддерживаемых и регулируемых высшей властью, на другом полюсе — область «неинтересных» для государства мелких, раздробленных заведений, ведомых полутрадиционными (в лучшем случае), примитивными методами» [21] (о предпринимательстве до-советского периода).

Такая двойственность подчеркивает специфическое место российского малого бизнеса: находясь под надзором государства (словесная система, фискальная, государственная, регулирующая), он оставался во многом вне интересов последнего, вторичным по отношению к планам развития экономики, опирающимся на крупные и государственные предприятия, крупные монополии. Эти особенности (вторичность, двойственность, неоднозначность социально-экономической роли) были свойственны российскому бизнесу ранее и в значительной мере свойственны в наши дни.

Если анализировать исторический опыт, большинство факторов легко прослеживаются в период Советского Союза. Развитая бюрократия, системность, контроль, патернализм относятся к числу основополагающих принципов плановой экономики. Причем, рассматривая недоверие и двойственность через призму советского и постсоветского периодов, их достаточно легко объяснить. В советский период государственная система не имела опыта взаимодействия с малым бизнесом, в кризисный период он был негативным. Столкнувшись с идеологически «неправильной» формой организации экономической деятельности, пройдя через неоднозначный опыт 1990-х годов, государственная система, с одной стороны, уделяет повышенное внимание предпринимателям, пытаясь исключить возможность повторения событий, а с другой — недостаток фактического опыта обуславливает проблемы с пониманием роли предпринимателя.

В период существования Российской империи ситуация с предпринимательством была еще более противоречивой. Существует немало исследований, которые об этом свидетельствуют. Вместе с тем есть тезисы, которые практически не оспариваются. В частности, абсолютизм, тесная взаимосвязь крупных предпринимателей и государства и, соответственно, вторичность интересов отдельного мелкого предпринимателя, по сравнению с интересами государства и зачастую, как следствие, с интересами крупного бизнеса. Стремление к контролю (ограниченному техническими возможностями государства), системность как стремление включить предпринимателя в социально-экономическую систему,

выстроенную государством (сословия, купеческие гильдии), со строго определенными границами, особыми правами и особыми обязанностями.

Можно утверждать, что в целом особенности отношения к малому бизнесу действительно имеют исторические корни. Несколько более осторожно можно выдвинуть гипотезу о том, что эти особенности закреплены и воспроизводятся в институциональной системе государства. Следовательно, они устойчивы и будут воспроизводиться в будущем, оказывая воздействия на принимаемые решения. В практической плоскости это означает, что любые действия государства в контексте работы с малым бизнесом без учета этих особенностей изначально столкнутся со значительными сложностями.

Другим следствием является ряд проблем, возникающих в теоретической и практической плоскости, в частности наличие внутреннего противоречия между принципами, на которых базируется государственная система, и необходимостью развития малого бизнеса. Противоречие состоит в том, что выявленные особенности входят в противоречие с сущностью предпринимательской деятельности. Рассматривая предпринимательскую деятельность как сложное социальное явление, обусловленное рациональными и иррациональными мотивами, или рассматривая предпринимателя как исключительно экономического субъекта, ищущего прибыли, можно выделить ряд признаков, позволяющих отнести человека к предпринимательскому сообществу. Стремление к высокой степени свободы, ответственности за принимаемые решения является основой предпринимательской деятельности, в то время как предлагаемые государством подходы основаны на противоположных принципах. Наличие подобного противоречия приводит к вопросу о том, кого поддерживает государство, кого государство рассматривает в качестве бизнесменов — являются ли они предпринимателями или их можно рассматривать как определенный вид госслужащих с повышенной экономической свободой.

Усугубляют сложившуюся ситуацию последствия научно-технического развития, когда трансформация экономической системы приводит, с одной стороны, к усилению роли малого бизнеса, а с другой — к беспрецедентной возможности государства контролировать деятельность человека.

Очевидно, что какую бы позицию мы ни принимали: о предопределенности раздаточной экономики, о «собственном пути» или о неизбежности «рыночного пути» развития, в современных условиях малый бизнес приобретает новое значение, выступает в новой роли. Формируется новая реальность, в которой малый бизнес может выступать в качестве равноправного экономического субъекта развития, наряду с государством и крупным бизнесом. Уже сейчас те процессы, которые требовали в прошлом многочисленных трудовых и финансовых ресурсов, могут решаться относительно малыми группами людей. В частности, развитие робототехники позволяет предприятию, на котором работают минимальное количество человек, замещать производственные комплексы, а коллектив из 2–3 человек способен создать проект, сопоставимый по доходности с проектами крупнейших фирм, к примеру в сфере мобильных игр [24].

Стоит выделить и фактор высвобождения огромного количества трудовых ресурсов, и необходимости организации рабочих мест для них. В сложившихся условиях, когда человеческие ресурсы высвобождаются и в крупном бизнесе,

и в государственных предприятиях, остается не так много мест, где люди могут найти работу, и малый бизнес – один из очевидных путей решения проблемы.

С другой стороны, тот же научно-технический прогресс дает государству возможности возвести в абсолют наблюдение за человеком и его экономической деятельностью. Сейчас может быть проконтролировано любое финансовое действие (системы банковского мониторинга, электронных чеков и др.), и со снижением доли бумажных денег этот контроль будет только усиливаться. Можно предположить, что движение всех товаров и услуг также будет систематизировано и поставлено под контроль. В будущем, с развитием «цифрового паспорта», систем распознавания лиц и использованием механизмов анализа (большие данные, нейросети) любое действие человека будет учтено и проанализировано.

Таким образом, новые вызовы в совокупности могут стать для неподготовленной социально-экономической системы и огромной проблемой, и огромной возможностью. Осознание, понимание описанной выше специфики и использования этих знаний может стать основой для более эффективной политики по отношению к малому бизнесу.

Литература

1. Бессонова О.Э. Институциональное развитие России: переход к контрактному раздатку // Мир экономики и управления. 2018. № 2.
2. Бессонова О.Э. Раздаточная экономика России: Эволюция через трансформации. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН). 2006.
3. В Госдуме пообещали легализовать криптовалюту в 2023 году. *vedomosti.ru*. 04.12.2022. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2022/12/05/953772-v-gosdume-poobeschali> (дата обращения: 17.12.2023).
4. Верховская О.Р., Богатырева К.А., Дорохина М.В., Ласковая А.К., Шмелева Э.В. Глобальный мониторинг предпринимательства. (2022) URL: https://gsom.spbu.ru/images/1/1/otchet_2022_final_1.pdf (дата обращения: 17.12.2023).
5. Голубев выделил участок для строительства «Левенцовки-2» в Ростове. *bloknot-rostov.ru*. 17.04.2023. <https://bloknot-rostov.ru/news/golubev-vydilil-uchastok-dlya-stroitelstva-levents-1593079> (дата обращения: 17.12.2023).
6. Госдума приняла закон об антимонопольном регулировании маркетплейсов и агрегаторов. *Forbes.ru*. 27.06.2023. URL: <https://www.forbes.ru/tekhnologii/491734-gosduma-prinala-zakon-ob-antimonopol-nom-regulirovanii-marketplejsov-i-agregatorov> (дата обращения: 17.12.2023).
7. Доклад Президенту РФ – 2021. Уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей. (2021) URL: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2021/7.pdf> (дата обращения: 17.12.2023).
8. Доклад Президенту РФ – 2020. Уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей. (2020). URL: http://doklad.ombudsmanbiz.ru/doklad_2020.html (дата обращения: 17.12.2023).
9. И все-таки обманули: патенты в Татарстане оказались в разы дороже старого доброго ЕНВД. *www.business-gazeta.ru*. 9.03.2021 URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/501628> (дата обращения: 17.12.2023).
10. Ильин В.И. Структура исторической колеи России: проблемы методологии // Мир России. 2017. Т. 26. № 4.
11. Конкурс на лучшие проекты междисциплинарных фундаментальных научных исследований по теме «Фундаментальные проблемы гравитационно-волновой астрономии и гравиметрии». Российский фонд фундаментальных исследований. URL: https://www.rfbr.ru/rffi/ru/contest/o_2089719 (2019) (дата обращения: 17.12.2023).
12. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y-теорию. Издание 3-е, перераб., расш. и иллюстр. СПб. : Нестор-История, 2014.

13. Минфин РФ хочет собрать с бизнеса 300 млрд руб. из прибыли за 2021–2022 г. www.interfax.ru. 17.02.2023. URL: <https://www.interfax.ru/business/886646> (дата обращения: 17.12.2023).
14. Механизм «регуляторной гильотины». Министерство экономического развития Российской Федерации. (2023). URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/gosudarstvennoe_upravlenie/mechanizm_regulyatornoy_gilotiny/ (дата обращения: 17.12.2023).
15. На Ставрополье для бизнеса, использующего патенты, увеличили налоги. rg.ru. 22.12.2022. URL: <https://rg.ru/2020/12/22/reg-skfo/na-stavropole-dlia-biznesa-ispolzuiushchego-patenty-uvelichili-nalogi.html> (дата обращения: 17.12.2023).
16. *Нуреев Р.М., Латов Ю.В.* Экономическая история России (опыт институционального анализа). Второе изд. М. : КноРус, 2017.
17. Отсрочку не возводят в степень. Госдума не готова освободить ученых от мобилизации. www.kommersant.ru. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5773599> 17.01.2023 (дата обращения: 17.12.2023).
18. Постановление Правительства РФ от 28 декабря 2021 г. № 2499 «О порядке проведения аукциона на право пользования участком недр федерального значения, участком недр местного значения, а также участком недр, не отнесенным к участкам недр федерального или местного значения». URL: <https://base.garant.ru/403332809/> (дата обращения: 17.12.2023).
19. Правительство меняет стратегию развития малого бизнеса. expert.ru. 25.05.2023. URL: <https://expert.ru/2023/05/29/pravitelstvo-menyayet-strategiyu-razvitiya-malogo-biznesa/> (дата обращения: 17.12.2023) (режим доступа: сохранённая копия).
20. Путин заявил, что частный бизнес сыграет ключевую роль в российской экономике. rg.ru. 16.03.2022. URL: <https://rg.ru/2022/03/16/putin-zaiavil-chto-chastnyj-biznes-sygraet-kliuchevuiu-rol-v-rossijskoj-ekonomike.html> (дата обращения: 17.12.2023).
21. *Радаев В.В.* Два корня российского предпринимательства: фрагменты истории // Мир России. Социология. Этнология. 1995. № 1.
22. Что такое маркировка товаров. Честныйзнак.рф. (2023). URL: <https://chestnyзнак.рф/about-marking/> (дата обращения: 17.12.2023).
23. ЦБ начнет контролировать все денежные переводы между гражданами. РБК. 27.12.2022. URL: <https://www.rbc.ru/finances/27/12/2021/61c5aa4b9a79475f312d6eba> (дата обращения: 17.12.2023).
24. Microsoft купит разработчика игры Minecraft за \$2,5 млрд. vedomosti.ru 15.09.2014. URL: <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2014/09/15/microsoft-pokupaet-razrabotchika-igry-minecraft-za-25-mlrd> 17.12.2023).

Alexander Astakhov (e-mail: mu87-11@mail.ru)

PhD in Sociology,

Deputy Director for Strategic Development LLC “NPK “Kontiki”

(Rostov-on-Don, Russian Federation)

A “HISTORICAL RUT” FOR RUSSIA AND THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS

The article examines the peculiarities of the attitude of the state system towards small business in Russia. The specifics of these relations are analyzed; a conclusion is made about their historical and cultural conditionality. When interacting with small businesses, these features should be taken into account, since, being stable, they influence the work of government agencies, contributing to it or hindering it.

Keywords: small business, state, development, social institutions, history.

DOI: 10.31857/S0207367624020035

ВОПРОСЫ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ

© 2024

УДК: 334.021.1

Игорь Грошев

доктор экономических наук, доктор психологических наук, профессор,
заместитель директора НИИ образования и науки (г. Москва, Российская Федерация)
(e-mail: aus_tgy@mail.ru)

Сергей Коблов

кандидат технических наук,
генеральный директор АО «ЦНИИмаш» (г. Королев, Российская Федерация)
(e-mail: Koblov-s@mail.ru)

Валерий Ключников

доктор технических наук,
главный научный сотрудник АО «ЦНИИмаш» (г. Королев, Российская Федерация)
(e-mail: wklj59@yandex.ru)

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ СПЕЦИФИКИ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ НАУЧНЫХ И НАУКОЕМКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье анализируется проблема создания на современном этапе экономического развития национальной инновационной системы научной деятельности с учетом российской специфики управления ресурсным потенциалом научных и наукоемких организаций. Подробно рассматриваются особенности организации научных исследований в США, странах Западной Европы и КНР, определяются общемировые тенденции реформирования организации науки. Исследование направлений реорганизации науки в Российской Федерации позволило авторам сделать вывод о создании национальной инновационной системы организации научных исследований в России, способствующей развитию инновационной экономики.

Ключевые слова: научные организации, управление, научные ресурсы, исследование, кадровый потенциал, наука, ресурс, экономический потенциал, научные центры, цифровая экономика, интеллектуальная деятельность, технологии, модель, наука, система.

DOI: 10.31857/S0207367624020048

По данным федеральной системы мониторинга научной деятельности (ФСМНО), в настоящее время в России числится 2311 научных организаций с различным типом организации научной деятельности, относящихся к различным отраслям экономики в соответствии с их ведомственной принадлежностью [3] (табл. 1).

Как видно из табл. 1, подавляющее большинство наукоемких и научных организаций — это научно-исследовательские институты и центры.

По данным экспертно-аналитического отчета Счетной палаты РФ, деятельность в секторе российской науки имеет низкий уровень привлекательности и для молодых научных кадров, и для ведущих ученых, в том числе зарубежных,

Таблица 1

Распределение предприятий в зависимости от типа организации научной деятельности

№ п/п	Тип научной организации	Количество, ед.
1	Научно-исследовательский институт (центр)	1333
2	Образовательная организация	654
3	Научно-производственное предприятие	235
4	Инфраструктурная организация	52
5	Конструкторское бюро	37

Источник: составлено авторами по [3].

вследствие существенных институциональных барьеров, а также неразвитого и несовременного рынка труда в данной сфере¹.

Отмечается отрицательная динамика численности исследователей в возрасте до 29 лет и исследователей, принятых после окончания вуза. Снижение численности не прекращалось в 2001–2017 гг. (с 14 122 в 2001 г. до 9 985 человек в 2017 г.) и далее продолжает падать.

По удельному весу затрат на науку в ВВП (1,1%) Россия существенно отстает от ведущих стран мира, находясь на 34 месте (рис. 1). Лидерами являются Израиль (4,25%), Республика Корея (4,24%), Швейцария (3,37%), Швеция (3,25%) и Тайвань (3,16%). Даже в условиях достижения целевых параметров национального проекта «Наука» расходы России на науку увеличатся, таким образом, к 2024 г. только до 1,2% ВВП. В США и Китае доля затрат на науку от ВВП составляет 2,74 и 2,12% соответственно.

В целях выявления общих тенденций трансформации научной инфраструктуры в данной работе анализируются направления инфраструктурного реформирования организации научных исследований в Западной Европе, США, Китае и в России.

Особенности организации научных исследований в США и странах Западной Европы

Научные ресурсы мира сосредоточены в небольшом числе стран. Более половины всех выделяемых на НИОКР ресурсов приходится на США. Среди других научно-технических центров выделяют Западную Европу, Японию, Россию. Малые страны Западной Европы являются лидерами только на отдельных узких направлениях НТП (например, Нидерланды, Швеция и Швейцария)².

Крупнейший научно-технический потенциал в мире имеют США. Ежегодные расходы на НИОКР превышают расходы всех остальных научно-техниче-

¹ Результаты экспертно-аналитического мероприятия «Определение основных причин, сдерживающих научное развитие в Российской Федерации: оценка научной инфраструктуры, достаточность мотивационных мер, обеспечение привлекательности работы ведущих ученых». М.: Счетная палата. 2020. 242 с.

² Сообщение о научных центрах Европы. URL: <https://obrazovanie-gid.ru/soobscheniya/soobschenie-o-nauchnyh-centrah-evropy.html> (дата обращения 2.05.2023).

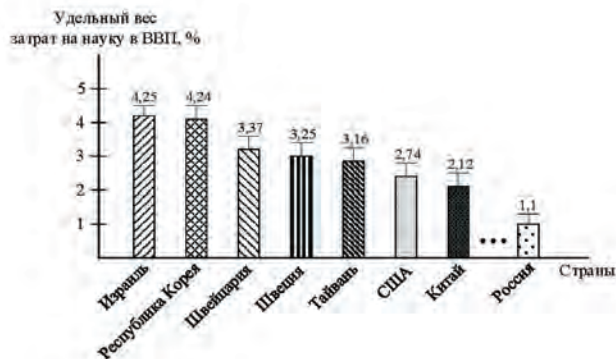


Рис. 1. Удельный вес затрат на науку в ВВП мировых стран, включая Россию, %.

Источник: составлено авторами по [3].

ских центров вместе взятых. Общая численность занятых в науке и научном обслуживании составляет около 7 млн человек, в том числе — около 1 млн человек научных работников.

Более 60% фундаментальных исследований в США выполняют высшие учебные заведения. Прикладные исследования проводятся по большей части в промышленности, в том числе в специализированных институтах и лабораториях частных фирм.

В США и Западной Европе не делят научную сферу на отраслевые НИИ, академические институты и вузы, как это делают, например, в России. Эти секторы выделяют функционально и только в структуре затрат на исследования и разработки.

Тем не менее в таких странах Западной Европы, как Великобритания, Италия, Франция, Германия и др., реализована идея создания инноваций путем концентрации научных исследований в основном вокруг крупнейших университетов.

Университеты играют ключевую роль в подготовке не только квалифицированных кадров для производства и сферы услуг, но и в подготовке ученых-исследователей, жизненно необходимых для развития экономики любой страны, способных генерировать знания и создавать национальные инновационные системы. С учетом этого правительства развитых стран стремятся к тому, чтобы их вузы стояли в авангарде современной науки.

В отличие от университетов РФ, европейские университеты выполняют огромные объемы исследований по заказу промышленных предприятий. Такая практика особенно распространена в технических вузах. Например, если в России служба технолога работает на предприятии, то в Германии разработками и испытанием технологий, а также оформлением всей документации занимаются университеты. Это сказывается на оснащении вузов и на их вовлеченности в чисто практические проблемы производственных предприятий. Иными словами, европейские вузы ближе к реальной жизни, чем российские, которые по большей части занимаются теорией и «чистой наукой».

Большое значение в США и странах Западной Европы имеет инновационный бизнес, который соединяет науку и предпринимательство. Такой бизнес

существует в территориальных научно-производственных комплексах (технопарки, технополисы). В этих комплексах не только ведутся новые разработки, но и осуществляется экспериментальное и мелкосерийное производство новой наукоемкой продукции.

Понимание того, что высшее образование имеет определяющее значение для успешного развития любой страны, привело к появлению в Европе такого понятия, как «**университет мирового класса**» [5]. В последние десятилетия появились четкие критерии университетов мирового класса (рис. 2).



Рис. 2. Критерии университета мирового класса

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

Организация науки в Китайской Народной Республике

Китайские реформы в сфере науки в основных чертах похожи на российские, с тем лишь отличием, что в большинстве своем были начаты раньше российских (программы поддержки ключевых вузов, попытки интеграции НИИ с бизнесом, усиление поддержки успешных ученых и научных коллективов через грантовые фонды, переход на эффективные контракты и т.д.). Во многом их результативность выше, чем в РФ, благодаря государственной поддержке. Но Китай обладает и рядом других преимуществ, не связанных напрямую с государственным финансированием: большая интеграция с западной наукой (благодаря Гонконгу и огромному количеству студентов, проходивших обучение за рубежом) и высокий престиж профессии ученого-исследователя в обществе [2].

В Государственной программе долгосрочного и среднесрочного развития науки и техники в КНР на период до 2020 г. были обозначены пять ключевых задач, которые стояли перед китайской наукой (рис. 3).



Рис. 3. Ключевые задачи, стоящие перед наукой в КНР

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

Среди направлений реформы научно-исследовательской системы КНР за последние десять лет следует отметить:

1. Превращение предприятий в главный объект инноваций в стране. Государство стало заниматься в основном финансированием фундаментальных исследований, развитием передовых технологий и исследований, представляющих общественную значимость. Все остальные виды НИР взял на себя крупный государственный бизнес и различные виды частного бизнеса.

2. Устранение монополизма в науке и продвижение проектов, реализуемых совместно несколькими НИИ и вузами.

3. Ускорение слияния научных учреждений с предприятиями и образование на этой основе научно-производственных корпораций.

4. Прекращение создания новых предприятий, подведомственных НИИ и вузам. Все внедренческие работы стали и должны сопровождаться лицензированием и сотрудничеством с существующими предприятиями, а не выводиться на рынок «карманными» компаниями.

5. Периодическое направление научных сотрудников на работу в лабораториях при предприятиях (при этом ученый может сохранить за собой ставку и базовый оклад в НИИ).

6. Активное привлечение иностранных ученых.

7. Создание эффективных координационных механизмов управления наукой и внедрение прозрачной системы оценки научной деятельности (с эффективными контрактами для ученых).

Высшей научной инстанцией в Китае является Китайская академия наук (КАН), которая была основана в 1949 г. КАН – это ведущий центр фундаментальных исследований в области естественных наук в стране. До 2014 г. в КАН занимались исследовательской деятельностью более 67,9 тыс. человек, в их числе

около 56 тыс. профессиональных исследователей и ученых. Из них около 22,8 тыс. являются профессорами или доцентами. КАН включала в себя 123 научно-исследовательских института, 12 отраслевых академий и три университета. В стране действует система провинциальных академий (филиалов КАН), подведомственных местным правительствам. Филиалы расположены в городах Пекин, Шэньян, Чанчунь, Шанхай, Нанкин, Хэфэй, Ухань, Гуанчжоу, Чэнду, Нинбо, Сиань, Ланьчжоу и в Синьцзян-Уйгурском автономном округе.

С 2014 г. в Китайской академии наук проводится крупнейшая реформа за всю историю существования организации. Осуществляя реформирование Китайской академии наук, в Китае не пошли по пути объединения различных академий в одну (как это произошло в России), а сохранили их профильную специализацию и независимость (рис. 4).

К основным направлениям реформы КАН относятся:

1. Сокращение научных институтов со 123 до 92 с одновременным увеличением объемов финансирования (до 40%). Вопросы организации каких-либо «агентств по управлению имуществом» и аренды помещений в Китае в принципе не возникают.

2. Развитие институтов КАН по четырем разным траекториям:

- центры передовых исследований;
- инновационные центры прикладных исследований и передачи технологий;
- крупные научно-исследовательские центры, работающие над выполнением крупных научных задач;
- институты, направленные на решение специфичных национальных и региональных задач.

Эта категоризация должна окончательно завершиться к 2030 г. Для каждого типа институтов предполагаются разные источники и размеры финансирования, разные подходы к оценке деятельности организаций.

Начиная с середины 1980-х годов в рамках КАН было создано большое количество коммерческих структур (например, компания-производитель электроники Lenovo).

Ученые КАН вносят большой вклад в фундаментальные научные исследования, что составляет около 30% ключевых проектов в области фундаментальных наук.

В настоящее время Китайская академия наук неизменно лидирует в рейтинге Science, отражающем публикационную активность организаций в 68 ведущих журналах по ключевым областям науки, а также по количеству статей, индексируемых на платформе Web of Science.

Другим центром науки являются университеты КНР. Китайские университеты уверенно вошли в список лучших в мире. Если еще в 2005 г. в Академический рейтинг университетов мира (включает 500 лучших университетов мира по академическим достижениям³) входило всего 8 китайских университетов, то в 2017 г. их

³ Однако при этом необходимо отметить тот факт, что Запад ведет себя нечестно в составлении рейтингов главных мировых вузов. В частности, директор Службы внешней разведки (СВР) в обращении к участникам Восточного экономического форума (ВЭФ) С. Нарышкин обвинил западные страны во главе с США в «шулерстве» в составлении рейтингов мировых университетов и «недобросовестном переманивании» молодежи, в том числе из стран Азии и Африки, тормозя, таким образом, их развитие. С. Нарышкин отметил, что «необъективность, перерастающая порой в шулерство при рейтинговании ведущих университетов мира,

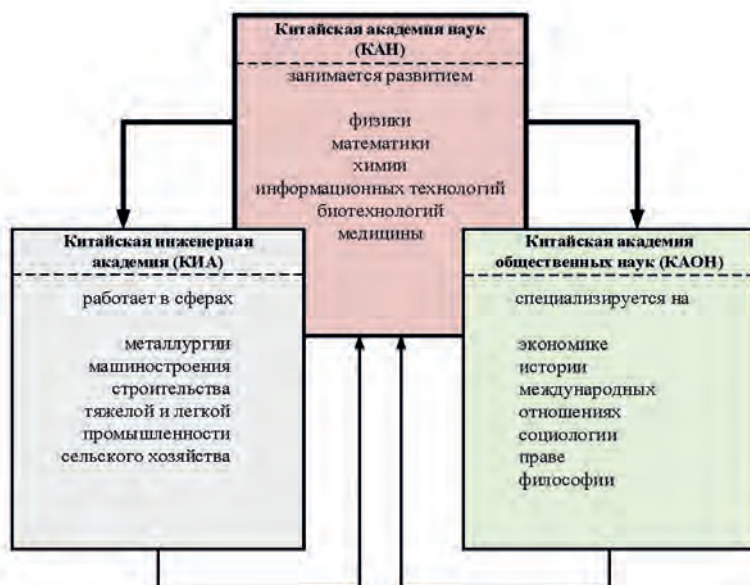


Рис. 4. Ключевые задачи, стоящие перед наукой в КНР

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

число увеличилось до 45, уступая лишь безусловному лидеру США. На начало 2016 г. научно-исследовательской и инновационной деятельностью в Китае занималось 2560 университетов с 11,7 тыс. научно-исследовательских подразделений [2].

Университеты стали лидерами в научных исследованиях КНР. К концу 2015 г. в китайских вузах работали около половины всех китайских академиков. В 2011–2015 гг. на вузы пришлось около 70% национальных премий за научно-технические достижения и изобретения, 82,8% монографий и 83% статей, опубликованных в журналах, индексируемых в Web of Science.

Одна из наиболее серьезных проблем поддержки государством отдельных университетов – сверхконцентрация в распределении государственных ресурсов на научные исследования в отдельных вузах: так, в 2014 г. чуть более 10% университетов, которые участвовали в различных государственных программах, получили около 70% госфинансирования.

В Китае получила распространение практика интеграции производственных организаций, вузов и НИИ в рамках реализации государственной стратегии развития за счет инноваций, что способствует ускорению передачи

препятствование развитию национальных систем образования и недобросовестное переманивание талантливой молодежи ... превращает многие незападные общества в вынужденных доноров интеллектуального капитала для стран Запада во главе с США». Таким образом, шулерство с рейтингами мировых вузов накладывает отпечаток на достоверность мировых рейтингов вузов. www.rbc.ru: Экономика. 10.09.2023 г.

и трансформации научно-технических достижений и результатов исследований в производство [4].

На начало 2016 г. в Китае инновационными разработками различного рода занималось более 73 тыс. предприятий, в связи с чем именно предприятия являются ключевой силой развития науки.

Китай стал абсолютным лидером по количеству исследователей в сфере научных исследований и разработок. С 2000 г. их число (без технического и вспомогательного персонала) выросло более чем в два раза – до 1643 тыс. человек в 2015 г., до 2752 тыс. человек в 2020 г.

В последнее десятилетие в Китае сложился устойчивый треугольник ведомств, реализующий политику государства в области науки (рис. 5).

Включение Минфина в процесс реализации научной политики гарантирует бесперебойное финансирование НИОКР. Участие Государственной комиссии по развитию и реформам КНР (на этом ведомстве фактически замыкаются ключевые реформы и госпланирование в стране) говорит о важности научной политики для государства, а также о желании правительства усилить прикладную составляющую науки. Три ведомства являются сопредседателями Государственного межведомственного совета по вопросам управления и планирования в области науки и техники.

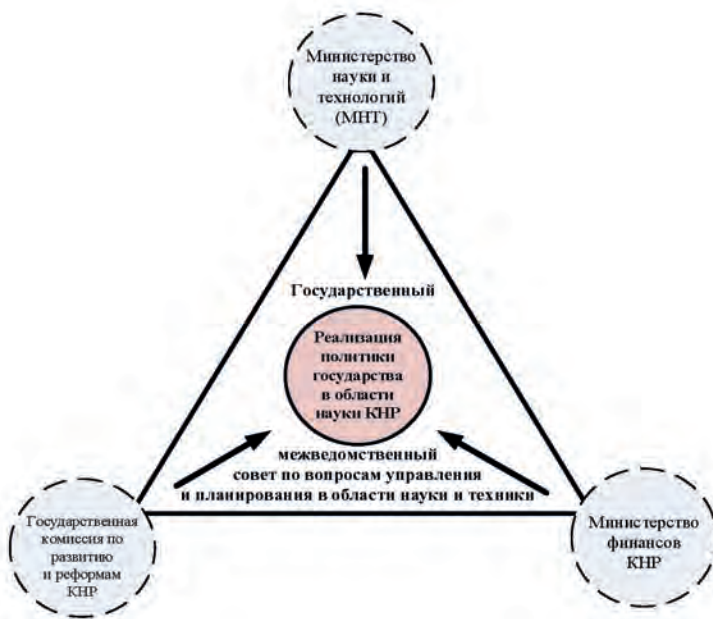


Рис. 5. Ведомства, реализующие государственную политику в области науки в КНР

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

Направления реорганизации науки в Российской Федерации

Основные цели и задачи развития науки, технологий и инноваций в Российской Федерации зафиксированы в Указе Президента РФ «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»⁴ и «Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации»⁵, которые должны обеспечить присутствие Российской Федерации в числе десяти ведущих стран мира по объему научных исследований и разработок, в том числе за счет создания эффективной системы высшего образования.

На институциональные и инфраструктурные преобразования системы организации научных исследований в Российской Федерации направлен национальный проект «Наука»⁶. Руководитель проекта – министр науки и высшего образования Российской Федерации.

Одной из основных задач проекта являлось создание к концу 2021 г. новых для российской науки инфраструктурных элементов:

15 научно-образовательных центров мирового уровня на основе интеграции университетов и научных организаций и их кооперации с организациями, действующими в реальном секторе экономики (табл. 2);

24 центра компетенций Национальной технологической инициативы, обеспечивающих формирование инновационных решений в области так называемых «сквозных»⁷ технологий (табл. 3);

10 научных центров мирового уровня (табл. 4).

Таким образом, одна из основных задач, поставленных в национальном проекте, выполнена.

Следует заметить, что создание новых для российской науки инфраструктурных элементов является скорее всего масштабным экспериментом по поиску новых драйверов развития инновационной экономики России на основе конкурсного механизма. Дальнейшие шаги Правительства РФ, Министерства науки и высшего образования РФ, видимо, будут зависеть от результатов развития перечисленных выше инфраструктурных элементов российской науки.

Рассмотрим подробнее вышеназванные инфраструктурные составляющие.

Научно-образовательный центр мирового уровня (НОЦ МУ) – поддерживаемое субъектом Российской Федерации объединение без образования юридического лица организаций, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам высшего образования и дополнительным профессиональным программам, и/или научных организаций с организациями, действующими в реальном секторе экономики, и осуществляющий деятельность в соответствии с программой деятельности центра.

⁴ Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года».

⁵ «Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации». Утв. Указом Президента Российской Федерации от 1.12.2016 г. № 642 (ред. от 15.03.2021 г.).

⁶ Паспорт национального проекта «Наука» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 г. № 16).

⁷ «Сквозные» технологии – ключевые направления национальной технологической инициативы – программы поддержки развития перспективных отраслей. К ним относятся большие данные, блокчейн, искусственный интеллект, квантовые технологии, робототехника, беспроводная связь, промышленный интернет, виртуальная и дополненная реальность, новые производственные технологии.

Таблица 2

Перечень научно-образовательных центров мирового уровня

№ п/п	Название научно-образовательного центра мирового уровня
1	Научно-образовательный центр мирового уровня «Инновационные решения в АПК»
2	Научно-образовательный центр мирового уровня «Кузбасс»
3	Научно-образовательный центр мирового уровня «Нижегородский НОЦ МУ»
4	Пермский научно-образовательный центр мирового уровня «Рациональное недропользование»
5	Западно-Сибирский межрегиональный научно-образовательный центр мирового уровня
6	Научно-образовательный центр мирового уровня «Инженерия будущего»
7	Уральский межрегиональный научно-образовательный центр мирового уровня «Передовые производственные технологии и материалы»
8	Научно-образовательный центр мирового уровня «Российская Арктика: новые материалы, технологии и методы исследования»
9	Научно-образовательный центр мирового уровня «ТулаТЕХ»
10	Научно-образовательный центр мирового уровня «Евразийский научно-образовательный центр мирового уровня»
11	Научно-образовательный центр мирового уровня «Север: территория устойчивого развития»
12	Научно-образовательный центр мирового уровня «Енисейская Сибирь»
13	Межрегиональный научно-образовательный центр мирового уровня «Байкал»
14	Межрегиональный научно-образовательный центр мирового уровня «МореАгроБиоТех»
15	Межрегиональный научно-образовательный центр Юга России Волгоградской области, Краснодарского края и Ростовской области

Источник: составлено авторами по [Портал «Научно-образовательные центры мирового уровня». URL: <https://xn--mlasy.xn--plai/centers> (дата обращения 14.04.2023)].

Таблица 3

Перечень Центров компетенций Национальной технологической инициативы

№ п/п	Название	На какой базе создан	Индустриальные партнеры
1	Центр Национальной технологической инициативы по направлению «Искусственный интеллект»	ФГАОУ ВО «Московский физико-технический институт (государственный университет)»	Сбербанк, МТС, Газпром нефть, Ростелеком, Росатом, КАМАЗ, ГЛОНАСС, РЖД, Россети, Ростех и др.

Продолжение табл.3

2	Центр квантовых технологий	ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова»
3	Центр компетенций по технологиям новых и мобильных источников энергии	ФГБун «Институт проблем химической физики Российской академии наук»
4	Центр Национальной технологической инициативы «Новые производственные технологии»	Институт передовых производственных технологий ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»
5	Центр технологий управления свойствами биологических объектов	ФГБун «Институт биоорганической химии им. академиков М.М. Шемякина и Ю.А. Овчинникова Российской академии наук»
6	Центр НТИ по направлению «Нейротехнологии, технологии виртуальной и дополненной реальности»	ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет»
7	Центр технологий хранения и анализа больших данных	ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова»
8	Центр технологий компонентов робототехники и мехатроники	АНО ВО «Университет Иннополис»
9	Центр НТИ МИЭТ «Сенсорика»	ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский институт “Московский институт электронной техники”»
10	Центр технологий распределенных реестров	ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет»
11	Центр квантовых коммуникаций НТИ	ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский технологический университет “МИСиС”»
12	Центр технологии транспортировки электроэнергии и распределенных интеллектуальных энергосистем	ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский университет “МЭИ”»

Продолжение табл.3

13	Центр компетенций «Технологии беспроводной связи и “интернета вещей”»	АНОО ВО «Сколковский институт науки и технологий»
14	Национальный центр когнитивных разработок	ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики»
15	Центр компетенций Национальной технологической инициативы по направлению «Фотоника»	ФГАОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет»
16	Центр НТИ: «Цифровое материаловедение: новые материалы и вещества»	ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)»
17	Центр Национальной технологической инициативы по сквозной технологии «Бионическая инженерия в медицине»	ФГБОУ ВО «Самарский государственный медицинский университет» Минздрава РФ
18	Центр «Водород как основа низкоуглеродной экономики»	ФГБун «ФИЦ “Институт катализа им. Г.К. Борескова” СО РАН»
19	Центр компетенций Национальной технологической инициативы «Молекулярная инженерия в науках о жизни»	ФГУ «ФИЦ “Фундаментальные основы биотехнологии” РАН»
20	Центр «Технологии доверенного взаимодействия»	ФГБОУ ВО «Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники»
21	Центр компетенций НТИ «Технологии моделирования и разработки новых функциональных материалов с заданными свойствами»	ФГАОУ ВО «Новосибирский национальный исследовательский государственный университет»
22	Центр компетенции НТИ «Мобильные накопители энергии»	ФГАОУ ВО «Московский физико-технический институт (государственный университет)»

Окончание табл.3

23	Центр компетенции НТИ «Геоданные и геоинформационные технологии»	ФГБОУ ВО «Московский государственный университет геодезии и картографии»	
24	Центр компетенции НТИ «Технологии снижения антропогенного воздействия»	ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова»	

Источник: составлено авторами по [Портал «Центры компетенций НТИ». URL: <https://nti2035.ru/technology/competence> (дата обращения 10.03.2023)].

Таблица 4

Перечень научных центров мирового уровня

№ п/п	Приоритетное направление	Название научного центра мирового уровня	Организации, участвующие в создании центра
1	«Передовые цифровые технологии и искусственный интеллект, роботизированные системы, материалы нового поколения»	НЦМУ «Центр фотоники»	– Институт прикладной физики Российской академии наук; – Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского; – Институт общей физики им. А.М. Прохорова Российской академии наук
2		НЦМУ «Передовые цифровые технологии»	– Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого; – Санкт-Петербургский государственный морской технический университет; – Тюменский государственный университет; – Научно-исследовательский институт гриппа им. А.А. Смородинцева Минздрава РФ
3	«Экологически чистая ресурсосберегающая энергетика, эффективное региональное использование недр и биоресурсов»	НЦМУ «Рациональное освоение запасов жидких углеводородов планеты»	– Казанский (Приволжский) федеральный университет; – Уфимский государственный нефтяной технический университет; – Российский государственный университет нефти и газа (национальный исследовательский университет) им. И.М. Губкина; – Сколковский институт науки и технологий

Продолжение табл. 4

4	«Персонализированная медицина, высокотехнологичное здравоохранение и технологии здоровьесбережения»	НЦМУ «Цифровой биодизайн и персонализированное здравоохранение»	– Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М. Сеченова; – Институт системного программирования им. В.П. Иванникова; – Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого; – НИИ биомедицинской химии им. В.Н. Ореховича; – Институт конструкторско-технологической информатики Российской академии наук
5		НЦМУ «Национальный центр персонализированной медицины эндокринных заболеваний»	Национальный медицинский исследовательский центр эндокринологии
6		НЦМУ «Павловский центр “Интегративная физиология — медицине, высокотехнологичному здравоохранению и технологиям стрессоустойчивости”»	– Институт физиологии им. И.П. Павлова Российской академии наук; – Институт эволюционной физиологии и биохимии им. И.М. Сеченова Российской академии наук; – Институт медико-биологических проблем Российской академии наук; – Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ»
7		НЦМУ «Центр персонализированной медицины»	– Национальный медицинский исследовательский центр им. В.А. Алмазова Минздрава РФ; – Институт экспериментальной медицины
8	«Высокопродуктивное и экологически чистое агро- и аквахозяйство, создание безопасных, качественных и функциональных продуктов питания»	НЦМУ «Агротехнологии будущего»	– Российский государственный аграрный университет — МСХА им. К.А. Тимирязева; – Федеральный исследовательский центр «Фундаментальные основы биотехнологии» Российской академии наук; – Федеральный исследовательский центр «Информатика и управление» Российской академии наук; – Всероссийский научно-исследовательский институт сельскохозяйственной микробиологии;

Окончание табл. 4

			– Почвенный институт им. В.В. Докучаева; – Санкт-Петербургский государственный университет; – Всероссийский институт генетических ресурсов растений им. Н.И. Вавилова
9	«Интеллектуальные транспортные и телекоммуникационные системы, исследование и эффективное освоение геосферы Земли и окружающей Вселенной (космического и воздушного пространства, Мирового океана, Арктики и Антарктики)»	НЦМУ «Сверхзвук»	– Центральный аэрогидродинамический институт им. профессора Н.Е. Жуковского; – Институт прикладной математики им. М.В. Келдыша Российской академии наук; – Центральный институт авиационного моторостроения им. П.И. Баранова; – Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова; – Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет); – Пермский федеральный исследовательский центр Уральского отделения Российской академии наук; – Государственный научно-исследовательский институт авиационных систем
10	«Гуманитарные и социальные исследования взаимодействия человека и природы, человека и технологий, социальных институтов как эффективных ответов общества на большие вызовы»	НЦМУ «Центр междисциплинарных исследований человеческого потенциала»	– НИУ «Высшая школа экономики»; – Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации; – Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России; – Институт этнологии и антропологии им. Н.Н. Миклухо-Маклая Российской академии наук

Источник: составлено авторами по [Портал «Научные центры мирового уровня». URL: <https://xn--l1abtk.xn--plai/> (дата обращения 18.05.2023)].

Именно субъект Российской Федерации выступает инициатором создания центра, разрабатывает, совместно с федеральной государственной образовательной организацией высшего образования и/или научной организацией, программу деятельности центра и представляет ее на конкурс на получение гранта. Для обеспечения деятельности центра формируют наблюдательный и управляющий советы. Прочие органы управления создаются по усмотрению центра.

Цель создания НОЦ МУ – построение современной модели исследований и разработок, основанной на научно-образовательной и производственной кооперации в цепочке «наука—университеты—бизнес», способствующей социально-экономическому развитию территорий – субъектов Российской Федерации. НОЦ МУ призваны интегрировать все уровни образования, возможности научных организаций и бизнеса для мощного технологического развития и обеспечения технологического суверенитета.

Основу деятельности НОЦ МУ составляет реализация портфеля технологических проектов, ориентированных на проведение исследований и разработок мирового уровня, получение новых конкурентоспособных технологий и продуктов, их коммерциализацию. Интеграционные механизмы НОЦ МУ за счет концентрации интеллектуальных, кадровых, материальных и других ресурсов должны позволить осуществлять опережающую подготовку кадров в интересах различных отраслей экономики и региональных экономик субъектов Российской Федерации, развивать прорывные исследовательские направления, создавать на основе российских разработок высокотехнологичные производства, а также формировать конкурентоспособные коллективы исследователей и разработчиков, которые способны вырастить новое поколение исследователей для будущего.

Конкретные планы по созданию сети из 15 научно-образовательных центров мирового уровня определены Указом Президента России В.В. Путина от 7.05.2018 г. № 204⁸.

Учитывая необходимость модернизации системы высшего образования в регионах России, в случае НОЦ МУ речь идет о практико-ориентированном подходе, заключающем в себе лучшую подготовку и сокращение сроков адаптации молодых специалистов на предприятии.

На 2022 г. в Российской Федерации создано 15 НОЦ МУ, программы деятельности которых реализуются в 36 субъектах Российской Федерации (см. табл. 2).

Можно полагать, что НОЦ МУ являются масштабным экспериментом по поиску нового драйвера развития инновационной экономики России посредством использования региональных механизмов кооперации образования, науки и инновационной экономики. Активная поддержка со стороны высших должностных лиц субъектов Российской Федерации в решении задач НОЦ МУ как региональных инновационных экосистем служит одним из основополагающих факторов на пути устойчивого развития экономики страны в долгосрочном периоде.

Особенностью создания НОЦ МУ является привязка к решениям Правительства РФ о проведении соответствующего конкурсного отбора проектов программ деятельности Центров, по результатам которого образуются НОЦ МУ и предоставляются гранты в форме субсидий из федерального бюджета на оказание государственной поддержки НОЦ МУ. Как уже было сказано, в настоящее время задача, поставленная в национальном проекте «Наука»⁹ по соз-

⁸ Указ Президента РФ 7.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

⁹ Паспорт национального проекта «Наука» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 г. № 16).

данию не менее 15 НОЦ МУ мирового уровня на основе интеграции университетов и научных организаций и их кооперации с организациями, действующими в реальном секторе экономики, выполнена. Поэтому появление какого-то нового НОЦ МУ мирового уровня в настоящее время проблематично.

Центры компетенций Национальной технологической инициативы (НТИ) — это подразделения на базе вуза или научной организации, которые должны объединить потенциальных заказчиков, в том числе крупные корпорации, с работниками из ведущих университетов. Ключевая задача Центров компетенций — разработка инновационных решений в области сквозных технологий, обеспечивающих глобальное лидерство компаниям, которые используют данные технологии для производства продуктов и услуг.

Поддержка Центров компетенций осуществляется в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 16.10.2017 г. № 1251¹⁰.

К задачам Центров компетенций НТИ относятся:

1. Трансляция результатов фундаментальной науки в инженерные приложения: междисциплинарные исследовательские программы должны обеспечивать «переложение» фундаментальных научных результатов и идей через прикладные исследования и разработки в конкретные технологии в интересах конкретных индустриальных партнеров.

2. Технологический трансфер через кооперацию с индустриальными партнерами: Центры компетенций НТИ должны формировать устойчивую связку между академической сферой (университеты, научные организации) и индустриальными партнерами.

3. Подготовка лидеров разработки новых технологий через реализацию образовательных программ: Центры компетенций НТИ должны создавать и реализовывать образовательные программы инженерного профиля.

Центры компетенций построены по модели консорциума — объединения вокруг одного центра (вуза) независимых организаций, в числе которых вузы, НИИ, НКО и коммерческие предприятия. Они занимаются трансфером сквозных технологий в индустрию через кооперацию с компаниями-партнерами и реализуют образовательные программы.

В первый год работы центры компетенций привлекли более 1 млрд руб. из внебюджетных источников. На конец 2019 г. в консорциумы вошло более 350 компаний-участников, а доходы превысили 3,5 млрд руб. В 2020 г. центры компетенций заработали более 4,5 млрд руб.

Прибыль центрам приносит реализация результатов научных исследований, реализация платных услуг в сфере образования, предоставление доступа к своей инфраструктуре, а также управление правами на результаты работы центров.

По состоянию на 2023 г. в РФ создано 24 центра компетенций НТИ¹¹ (табл. 3).

¹⁰ Постановление Правительства Российской Федерации от 16.10.2017 г. № 1251 «Об утверждении Правил предоставления субсидии из федерального бюджета на оказание государственной поддержки центров Национальной технологической инициативы».

¹¹ URL: <https://nti2035.ru/technology/competence> (дата обращения 19.03.2023 г.)

Научные центры мирового уровня (НЦМУ) создаются в рамках национально-го проекта «Наука»¹² на базе структурного подразделения научной организации или образовательной организации высшего образования, или научной организации, среднесписочная численность научных работников которой не превышает 150 человек, либо в форме объединения без образования юридического лица (консорциума) научных организаций, и/или образовательных организаций высшего образования, и/или образовательной организации, имеющей право реализации основных и дополнительных образовательных программ, не относящихся к типу таких образовательных организаций. Цель создания НЦМУ — осуществление прорывных исследований и разработок по приоритетам научно-технологического развития Российской Федерации, преимущественно фундаментального и поискового характера, направленных на решение задач, соответствующих мировому уровню актуальности и значимости.

К приоритетным направлениям научно-технологического развития РФ относят¹³:

- передовые цифровые технологии и искусственный интеллект, роботизированные системы, материалы нового поколения;
- экологически чистую ресурсосберегающую энергетику, эффективное рациональное использование недр и биоресурсов;
- персонализированную медицину, высокотехнологичное здравоохранение и технологии здоровьесбережения;
- высокопродуктивное и экологически чистое агроаквакультуры, создание безопасных, качественных и функциональных продуктов питания;
- технологии обеспечения национальной безопасности (противодействие техногенным, биогенным, социокультурным угрозам, терроризму и идеологическому экстремизму, а также киберугрозам и иным источникам опасности для общества и экономики);
- интеллектуальные транспортные и телекоммуникационные системы, исследование и эффективное освоение геосферы Земли и окружающей Вселенной (космического и воздушного пространства, Мирового океана, Арктики и Антарктики);
- гуманитарные и социальные исследования взаимодействия человека и природы, человека и технологий, социальных институтов как эффективных ответов общества на большие вызовы.

По результатам конкурсного отбора из 60 заявок в 2020 г. был утвержден перечень из 10 научных центров мирового уровня по 6 приоритетным направлениям (см.табл. 4).

Определяющими критериями конкурсного отбора были наличие опыта проведения исследований по направлениям деятельности центра, программа научных исследований, кадровый потенциал, а также научная инфраструктура центра. Кроме того, учитывались инновационная база центра, его интегриро-

¹² Паспорт национального проекта «Наука» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол № 16 от 24.12.2018 г.).

¹³ Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации. Утв. Указом Президента Российской Федерации № 642 от 1.12.2016 г. (в ред. Указа Президента Российской Федерации от 15.03.2021 г. № 143).

ванность в международную научную деятельность и планируемый вклад в реализацию приоритетных направлений развития России, количество научных публикаций исследователей, актуальность планируемых исследований и перспективы их дальнейшего использования.

НЦМУ, выполняющим исследования и разработки по приоритетам научно-технологического развития, могут предоставляться гранты в форме субсидий из федерального бюджета¹⁴ на осуществление государственной поддержки создания и развития НЦМУ.

Развитие государственных научных центров Российской Федерации (ГНЦ РФ)

Нормативной основой формирования ГНЦ РФ послужили Указ Президента Российской Федерации от 22.06.1993 г. № 939¹⁵ и Постановление Совета Министров – Правительства Российской Федерации от 25.12.1993 г. № 1347¹⁶.

Квалификационные признаки, необходимые научной организации для получения статуса ГНЦ РФ, такие как наличие уникального опытно-экспериментального оборудования, научных работников и специалистов высокой квалификации, международное признание ее научной и научно-технической деятельности, предусмотрены Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике»¹⁷.

В соответствии с Указом Президента РФ «О государственных научных центрах Российской Федерации»¹⁸ в качестве основных направлений деятельности государственных научных центров Российской Федерации определены:

- выполнение научных исследований и экспериментальных разработок в целях реализации приоритетов научно-технологического развития Российской Федерации;
- создание и практическое применение на основе результатов интеллектуальной деятельности новых технологий в рамках реализации приоритетов научно-технологического развития Российской Федерации;
- участие в реализации мероприятий, предусмотренных национальными и федеральными проектами и/или важнейшими инновационными проектами государственного значения;
- участие в создании и/или обеспечении функционирования необходимой для реализации приоритетов научно-технологического развития Российской Федерации инфраструктуры научной, научно-технической и инновационной деятельности;
- развитие научно-исследовательского потенциала и опытно-экспериментальной базы;

¹⁴ Постановление от 30.04.2019 г. № 538 «О мерах государственной поддержки создания и развития научных центров мирового уровня»

¹⁵ Указ Президента Российской Федерации от 22.06.1993 г. № 939 «О государственных научных центрах Российской Федерации».

¹⁶ Постановление Совета Министров – Правительства Российской Федерации от 25.12.1993 г. № 1347 «О первоочередных мерах по обеспечению деятельности государственных научных центров Российской Федерации».

¹⁷ Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».

¹⁸ Указ Президента РФ от 12.08.2022 г. № 546 «О государственных научных центрах Российской Федерации».

- участие в разработке прогноза научно-технологического развития и отраслевых документов стратегического планирования Российской Федерации;
- осуществление подготовки и/или профессиональной переподготовки высококвалифицированных научных работников и специалистов, а также подготовки и/или профессиональной переподготовки научных и научно-педагогических кадров, в том числе во взаимодействии с российскими образовательными организациями высшего образования.

Для получения статуса ГНЦ необходимо получить согласие учредителя организации, за исключением организаций, в которых функции и полномочия учредителя осуществляются от имени Российской Федерации в лице Правительства РФ или Минобрнауки РФ¹⁹.

ГНЦ могут иметь самые различные организационно-правовые формы, однако еще несколько лет назад отмечалось, что удельный вес акционерных обществ среди ФГУПов постепенно увеличивается.

В начале 2023 г. Постановлением Правительства РФ от 1.02.2023 г. № 141 статус ГНЦ РФ был закреплён в «Положении о присвоении, сохранении и прекращении статуса Государственного научного центра Российской Федерации»²⁰.

В соответствии с Положением предприятие, учреждение или научная организация, имеющие статус ГНЦ, осуществляют свою деятельность согласно программе, сформированной на срок не менее 3 лет в соответствии с методическими рекомендациями по формированию программы деятельности организации, которой присвоен статус ГНЦ РФ, и отчета о ее реализации, утвержденными Минобрнауки РФ.

Каждые 3 года, по результатам мониторинга и анализа деятельности организации, которой присвоен статус ГНЦ РФ, этот статус пересматривается и может быть сохранен или прекращен.

Для поддержания деятельности ГНЦ при осуществлении ими научной и/или научно-технической деятельности в интересах развития отраслей экономики, в качестве мер дополнительной государственной поддержки²¹ предусмотрено дополнительное государственное финансирование²², направленное на выполнение НИОКР по реализации приоритетных направлений научно-технологического развития, участие в нацпроектах и федеральных программах в сфере разработки инноваций и т.п.

Так, ГНЦ, в пределах лимитов бюджетных обязательств для консолидации мер государственной поддержки научно-технологической деятельности, могут

¹⁹ Постановление Правительства РФ от 1.02.2023 г. № 141 «О присвоении, сохранении и прекращении статуса государственного научного центра Российской Федерации» (вместе с «Положением о присвоении, сохранении и прекращении статуса государственного научного центра Российской Федерации»), статья 2 Положения, п. 6, пп. д.

²⁰ Постановление Правительства Российской Федерации от 1.02.2023 г. № 141 «О присвоении, сохранении и прекращении статуса Государственного научного центра Российской Федерации».

²¹ Указ Президента РФ от 12.08.2022 № 546 «О государственных научных центрах Российской Федерации», статья 5, п.б.

²² Указ Президента РФ от 22.06.1993 г. № 939 (ред. от 12.08.2022 г.) «О государственных научных центрах Российской Федерации», п. 3; Постановление Правительства РФ от 25.12.1993 г. № 1347 (ред. от 17.12.2010 г.) «О первоочередных мерах по обеспечению деятельности государственных научных центров Российской Федерации», пп. 4, 13.

предоставляться гранты²³, а также дополнительное материальное стимулирование в форме стипендий²⁴ за выдающиеся достижения в создании прорывных технологий и разработке современных образцов вооружения, военной и специальной техники в интересах обеспечения обороны страны и безопасности государства.

ГНЦ, выполняющим гособоронзаказ, могут предоставляться государственные гарантии по кредитам²⁵ и право на проведение реструктуризации задолженности по налогам, сборам, начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом путем ее поэтапного погашения²⁶.

В качестве мер поддержки ГНЦ предусмотрены налоговые льготы²⁷: освобождение от налогообложения на имущество организации, а также (в гг. Москва и Санкт-Петербург) от земельного налога²⁸.

В настоящее время, в соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 13.05.2022 г. № 1155-р²⁹, в России действуют 44 ГНЦ РФ, т.е. это всего 2% от общего числа научных организаций, что еще раз подчеркивает уникальность ГНЦ РФ. Среди этих предприятий 36 научно-исследовательских институтов (центров) и 8 научно-производственных предприятий. Ведомственная принадлежность ГНЦ РФ, характеризующая отрасль, в которой они ведут свою деятельность, представлена в табл. 5 [3].

12 ГНЦ принимают участие в создании пяти научно-образовательных центров мирового уровня, трех научных центров мирового уровня и двух центров геномных исследований мирового уровня.

Все государственные научные центры РФ активно участвуют в формировании целостной системы подготовки и профессионального роста научных и научно-педагогических кадров. Так, в структуре ГНЦ РФ находятся 121 базовые кафедры и лаборатории, 38 научно-образовательных центров и 125 научных школ, созданы и развиваются 13 центров коллективного пользования научным оборудованием. Обучение на базе центров проходят более тысячи аспирантов.

Государственные научные центры РФ участвуют в выполнении 16 государственных программ страны, ведут работы по 26 критическим технологиям Российской

²³ Постановление Правительства РФ от 30.04.2019 г. № 537 (ред. от 09.04.2022 г.), статья 2, п. 4, пп. б.

²⁴ Указ Президента Российской Федерации от 14.10.2012 г. № 1380 «О повышении эффективности мер государственной поддержки работников организаций оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации».

²⁵ Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ (ред. от 19.12.2022 г.) «О государственном оборонном заказе», п. 6, ст. 12.

²⁶ Постановление Правительства РФ от 10.12.2009 г. № 995 «О порядке и условиях проведения реструктуризации задолженности организаций оборонно-промышленного комплекса – исполнителей государственного оборонного заказа, включенных в перечень стратегических организаций, по налогам, сборам, начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом и списания этих пеней и штрафов».

²⁷ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 18.03.2023 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 1.04.2023 г.), статья 381, п. 15.

²⁸ НК РФ земельный налог относит к местным налогам. Местные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях муниципальных образований в соответствии с НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах. Так, ГНЦ, находящиеся на территории Москвы, освобождаются от земельного налога в соответствии со ст. 3.1 Закона города Москвы от 24.11.2004 г. № 74 «О земельном налоге».

²⁹ Распоряжение Правительства РФ от 13.05.2022 г. № 1155-р «О перечне научных организаций, за которыми сохраняется статус государственного научного центра Российской Федерации».

Таблица 5

Распределение ГНЦ РФ по ведомственной принадлежности

№ п/п	Наименование ведомства	Количество, ед.	Доля, %
1	Минпромторг России	14	32
2	ГК «Росатом»	10	23
3	Минобрнауки России	7	16
4	ГК «Ростех»	4	9
5	Росгидромет	2	5
6	Росстандарт	2	5
7	ФМБА	2	5
8	ГК «Роскосмос»	1	2
9	Роспотребнадзор	1	2
10	Минздрав России	1	2

Источник: составлено авторами по [3].

Федерации, 27 национальным технологическим платформам и 4 научным платформам медицинской науки.

На сегодняшний день ГНЦ РФ являются центрами превосходства в наукоемких отраслях экономики страны, выполняют исследования и разработки по всем приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники Российской Федерации, играют ключевую роль в активизации научной и инновационной деятельности, коммерциализации научно-технических результатов и обеспечении технологического суверенитета России.

Национальные исследовательские центры

В настоящее время соответствующими постановлениями Правительства в России созданы два Национальных исследовательских центра (НИЦ):

Федеральное государственное бюджетное учреждение «Национальный исследовательский центр “Курчатовский институт”» (ранее Институт атомной энергии им. И.В. Курчатова);

Федеральное государственное бюджетное учреждение «Национальный исследовательский центр “Институт им. Н.Е. Жуковского”».

Оба НИЦ подчинены непосредственно Правительству Российской Федерации и не входят в состав Российской академии наук или отраслевых министерств. Центры включены в перечень системообразующих организаций России.

НИЦ «Курчатовский институт» создан в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2010 г.³⁰ для развития принципиально новых отраслей науки и технологий, разработки и освоения перспективных производственных технологий на основе крупных, уникальных исследовательско-технологических мегаустановок и комплексов («мегасайенс»)³¹. Со дня основания в Курчатовском институте

³⁰ Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 220-ФЗ «О национальном исследовательском центре «Курчатовский институт».

³¹ Распоряжение Правительства РФ от 13.05.2022 г. № 1155-р.

реализуется междисциплинарный подход, нацеленный на замкнутый цикл: от фундаментальных исследований до конечных технологий.

В состав НИЦ «Курчатовский институт» входят 3 Центра (Курчатовский НБИКС-центр, центр ядерных технологий, центр фундаментальных исследований), 13 институтов (Институт теоретической и экспериментальной физики им. А.И. Алиханова – ИТЭФ, Институт физики высоких энергий им. А.А. Логунова – ИФВЭ, Петербургский институт ядерной физики им. Б.П. Константинова – ПИЯФЮ ЦНИИ конструкционных материалов «Прометей» и НИИ химических реактивов и особо чистых химических веществ, ГосНИИгенетика, Физико-технологический институт им. К.А. Валиева РАН, Институт проблем проектирования в микроэлектронике РАН, Институт сверхвысокочастотной полупроводниковой электроники им. В.Г. Мокерова РАН, Федеральный научный центр «Научно-исследовательский институт системных исследований» РАН, Федеральный научно-исследовательский центр «Кристаллография и фотоника» РАН, Институт химии силикатов им. И.В. Гребенщикова РАН, Институт высокомолекулярных соединений РАН) и 5 научно-технологических комплексов (Агентство ИТЭР, «Курчатовский центр синхротронного излучения и нанотехнологий», научно-технологический комплекс «Реабилитация», научно-технологический комплекс «Электроника» и Управление по нераспространению ядерных материалов и технологий).

По объемам финансирования и организационной структуре НИЦ «Курчатовский институт» вполне сопоставим с РАН.

В соответствии с Постановлением Правительства от 24.03.2023 г. № 461 НИЦ «Курчатовский институт» переведен под научно-методическое руководство РАН. Однако понятие научного руководства как института в правовом поле не определено, и, как следствие, отсутствует единая методология, инструментарий, единые требования к научному руководству.

НИЦ ФГБУ «Национальный исследовательский центр “Институт им. Н.Е. Жуковского”» создан в соответствии с Федеральным законом от 4.11.2014 г.³² для организации и выполнения научно-исследовательских работ, разработки новых технологий, включая цифровые, по приоритетным направлениям развития авиационной техники, ускоренного внедрения в производство научных разработок и использования научных достижений в области авиастроения в интересах развития экономики Российской Федерации.

Идея создания Центра заключается в том, чтобы выстроить новую систему управления прикладными исследованиями с акцентом на формирование опережающего научно-технического задела.

В состав НИЦ «Институт им. Н.Е. Жуковского» входят³³:

– Государственный научный центр РФ ФАУ «Центральный аэрогидродинамический институт им. профессора Н.Е. Жуковского» (ЦАГИ им. профессора Н.Е. Жуковского);

– Государственный научный центр, Федеральное автономное учреждение «Центральный институт авиационного моторостроения им. П.И. Баранова» (ЦИАМ);

³² Федеральный закон от 4.11.2014 г. № 326-ФЗ «О Национальном исследовательском центре «Институт им. Н.Е. Жуковского».

³³ Состав НИЦ. URL: <https://www.nrczh.ru/suborg/cagi/index.html> (дата обращения 2.05.2023 г.).

– Государственный научный центр, Федеральное автономное учреждение «Государственный научно-исследовательский институт авиационных систем» (ГосНИИАС);

– Федеральное казенное предприятие «Государственный казенный научно-испытательный полигон авиационных систем им. Л.К. Сафронова» (ГкНИПАС);

– Федеральное автономное учреждение «Сибирский научно-исследовательский институт авиации им. С.А. Чаплыгина» (СибНИА им. С.А. Чаплыгина).

По оценкам генерального директора НИЦ «Институт им. Н.Е. Жуковского» А. Дутова, полномочия Центра значительно урезаны, по сравнению с НИЦ «Курчатовский институт»³⁴.

Соизмеримым с НИЦ «Курчатовский институт» по широте тематики научных исследований, возможно, мог бы стать Национальный космический центр (НКЦ), создаваемый в Москве по поручению Президента России В.В. Путина. В НКЦ планируется объединить 18 из 30 московских КБ и предприятий ракетно-космической отрасли и институты РАН. НКЦ станет филиалом Особой экономической зоны Технополис «Москва». Помимо научной и производственной составляющих, в НКЦ будет создан «научно-образовательный комплекс с базовыми кафедрами опорных вузов отрасли».

Российская специфика организации научных исследований в сравнении с западной моделью

В СССР и в России исторически сложилось разделение научных исследований на фундаментальные и прикладные. Соответственно, фундаментальными исследованиями занимались научно-исследовательские организации Академии наук (АН СССР, РАН), а прикладными — отраслевые научно-исследовательские институты.

Получение знаний, на которые ориентирована фундаментальная наука, предполагает очень большой горизонт планирования — до 50 лет и более. Результаты фундаментальных исследований трудно прогнозировать по времени, так как их получение зависит от очень большого количества факторов — вплоть до роли отдельного ученого.

Горизонт же планирования результатов прикладных исследований составляет максимум 5–7 лет, так как выигрыш во времени здесь определяет коммерческий успех. Прикладная наука ориентируется на промышленность, а промышленность заинтересована в уменьшении сроков опытно-конструкторских работ и скорейшем начале серийного производства.

В США организацию научных исследований, разграничивая прикладную и фундаментальную составляющие, начали реформировать только в 1980-е годы с открытием НИОКР по масштабной программе СОИ (Стратегическая оборонная инициатива). Именно тогда было принято множество нормативно-правовых актов Минобороны США и NASA, в соответствии с которыми к опытно-конструкторским работам по конкретным образцам техники не переходят до тех

³⁴ «За прикладную науку у нас вообще никто не отвечает». Глава Института им. Жуковского о транспорте, фундаментальной и прикладной науке в России. URL: <https://indicator.ru/engineering-science/nic-im-zhukovskogo.htm> (дата обращения 2.05.2023).

пор, пока не будут закончены соответствующие прикладные научно-исследовательские работы.

В Европе ключевые реформы в этой области были завершены лишь в 1990-е годы, в Японии подобная реорганизация закончена в начале 2000-х годов.

Не случайно именно в 1980-е годы NASA была разработана шкала уровней технологической готовности (TRL – Technology Readiness Level), которая сейчас используется не только в США, но и в Европе, а также Японии, Канаде и в других странах, включая Россию.

По сравнению с СССР западная модель организации научных исследований при реализации крупных проектов требовала больших финансовых затрат вследствие *аналитически дескриптивного способа организации науки*, когда большой проект реализовывался «снизу вверх» в виде суммы отдельных частных фундаментальных и прикладных работ, выполняемых самыми различными организациями по отдельным контрактам. В СССР реализация больших проектов стоила гораздо меньше по причине *интегрально (синтетически) пре-скриптивного способа организации исследований*, когда высшим руководством государства принимались глобальные программы (проекты) национального масштаба, предусматривающие их декомпозицию «сверху вниз» на составные части и организацию взаимодействия составных частей.

Предпринимаемые после развала СССР попытки, в подражание Западу, перейти к аналитически дескриптивному способу организации научных исследований создают дополнительные сложности, как с точки зрения реализации положений Федерального закона от 5.04.2013 № 44-ФЗ³⁵, так и на пути «перетаскивания» прикладной, а иногда и фундаментальной науки, соответственно, из отраслевых и академических НИИ в университеты. В результате затраты на науку требуют финансирования, соизмеримого с затратами на аналогичные исследования на Западе, или даже превышающие их. Постепенно разрушается старая система организации научных исследований.

Так, в соответствии с Федеральным законом от 27.09.2013 г. № 253-ФЗ³⁶, Российская академия наук была лишена статуса высшей научной организации страны, который она имела с момента своего основания в 1724 г. Из основных видов деятельности Академии была исключена научная деятельность. Академические научные организации были переданы под управление Минобрнауки России. Таким образом, по мнению В.В. Иванова, Россия лишилась неоспоримого конкурентного преимущества – системной организации фундаментальных научных исследований [1. С. 10].

На заседании президентского Совета по науке и образованию 8.02.2021 г. отмечалось, что реализованная в 90-х годах прошлого века модель преобразования экономики привела к практическому разрушению прикладной науки и ликвидации высокотехнологичных отраслей производства.

³⁵ Федеральный закон от 5.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

³⁶ Федеральный закон от 27.09.2013 г. № 253-ФЗ «О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Академик С.Ю. Глазьев отмечал, что число отраслевых НИИ и КБ сократилось в 2,5 раза. Отраслевая наука сохранилась только в госсекторе, главным образом в оборонной, аэрокосмической и атомной промышленности³⁷.

В процессе дальнейшей реорганизации российской науки, создания национальной инновационной системы необходимо опираться на сложившуюся в СССР специфику организации научных исследований, стараться выявлять и сохранять сильные стороны советской модели.

Выводы

К общемировым тенденциям реформирования организации науки в мире следует отнести:

- ускорение передачи и трансформации научно-технических достижений и результатов исследований в производство;
- повышение вклада университетов как в прикладные, так и в фундаментальные научные исследования;
- интеграцию в единых организационных формах науки, образования, производства и бизнеса;
- коммерциализацию научных исследований; как распространенный пример — создание предприятий малого и среднего бизнеса, ориентированных на прикладные научные исследования и передачу технологий;
- повышение роли в координации и руководстве научными исследованиями администраций регионов.

Создание в России научно-образовательных и научных центров мирового уровня, центров компетенций Национальной технологической инициативы, государственных научных центров и т.п. следует рассматривать как элементы реформирования системы организации научных исследований в России в рамках масштабного эксперимента по поиску новых драйверов развития инновационной экономики, направленных на:

- ускорение технологического и инновационного развития;
- укрепление технологической независимости страны;
- повышение эффективности бюджетных ассигнований на развитие науки;
- повышение качества кадрового потенциала российской науки;
- укрепление связи науки и образования, науки и производства, науки и бизнеса.

В конечном счете в стране должна быть создана эффективная национальная инновационная система, способная оперативно реагировать на самые различные вызовы.

Прежняя система организации научных исследований, включающая в себя институты Российской академии наук (фундаментальная наука) и отраслевые научно-исследовательские институты (прикладная наука), видимо, будет постепенно сворачиваться.

Одно из центральных мест в создании новой институциональной организации и инфраструктурных элементов национальной инновационной системы

³⁷ Академик РАН Сергей Глазьев: «Что получается, когда чиновники начинают управлять наукой, видно по провалу Роснано и Сколково». URL: <https://www.ras.ru/news/shownews.aspx?id=f8c36890-4c06-4276-b854-9218186db728> (дата обращения 2.05.2023).

принадлежит вузам. По сути, в России имеет место попытка создания системы по образцу западной модели, в которой именно университеты функционально должны обеспечить связь науки, образования, производства и инновационного бизнеса (в отличие, например, от китайской модели, где центральное место в интеграции науки, образования, производства и бизнеса занимают промышленные предприятия).

По состоянию на настоящее время практически создана модель национальной инновационной системы, в которой:

— передовые фундаментальные научные исследования основываются на возможностях НИЦ «Курчатовский институт» и научных центров мирового уровня: развиваются принципиально новые отрасли науки и технологий, в том числе перспективные производственные технологии на основе «мегасайенс», ведутся прорывные исследования и разработки по приоритетам научно-технологического развития РФ;

— передовая прикладная (отраслевая) наука сосредотачивается в ГНЦ при поддержке НОЦ МУ мирового уровня и Центров компетенций. На региональном уровне — уровне НОЦ МУ — включаются синергетические механизмы кооперации образования, науки и инновационной экономики. Центры компетенции разрабатывают инновационные решения в области сквозных технологий и передают их компаниям по производству продуктов и услуг в целях обеспечения глобального лидерства.

В выстраивающуюся парадигму национальной инновационной системы вполне обоснованно вписывается создаваемый Национальный космический центр (НКЦ), в котором планируется объединить 18 из 30 московских КБ и предприятий ракетно-космической отрасли и институты РАН. НКЦ станет филиалом Особой экономической зоны Технополис «Москва». Помимо научной и производственной составляющих, в НКЦ будет создан «научно-образовательный комплекс с базовыми кафедрами опорных вузов отрасли».

НКЦ может претендовать на роль одной из системообразующих организаций России, наряду с Национальным исследовательским центром «Курчатовский институт».

Литература

1. *Иванов В.В.* Реформы науки — новый вектор // Экономика науки. 2023. № 9 (1). С. 8—20.
2. *Иванов С.А.* Научно-техническая политика Китая: приоритеты догоняющего развития и результаты // Известия Восточного института. 2018. № 2. С. 6—23.
3. *Коваль О.В.* Государственные научные центры Российской Федерации — ключевой элемент технологической безопасности страны: сборник трудов конференции // Стратегии устойчивого развития: социальные, экономические и юридические аспекты: материалы Всерос. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 26 янв. 2023 г.) / ред. кол.: Э.В. Фомин [и др.]. Чебоксары: ИД «Среда». 2023. С. 188—190.
4. *Осинский И.И.* Китай в мире науки // Евразийство и мир. 2019. № 1. С. 3—22.
5. *Салми Дж.* Создание университетов мирового класса / Пер. с англ. М.: Весь Мир, 2009. 132 с.

Igor Groshev (e-mail: aus_tgy@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Ph.D. in Psychology, Professor,
Deputy Director of the Research Institute of Education and Science
(Moscow, Russian Federation)

Sergey Koblov (e-mail: Koblov-s@mail.ru)

Ph.D. in Engineering Sciences, General Director of JSC “TsNIIMash”
(Korolev, Russian Federation)

Valery Klyushnikov (e-mail: wklj59@yandex.ru)

Grand Ph.D. in Engineering Sciences, Chief Researcher of JSC “TsNIIMash”
(Korolev, Russian Federation)

SPECIFICITY OF MANAGING THE RESOURCE POTENTIAL OF SCIENTIFIC AND KNOWLEDGE-INTENSIVE ORGANIZATIONS IN RUSSIA AT THE PRESENT STAGE OF ECONOMIC DEVELOPMENT

The article analyzes the problem of creating a national scientific research innovative system at the present stage of economic development, taking into account the Russian specifics of managing the resource potential of scientific and knowledge-intensive organizations.

The features of scientific research organizations in the USA, Western Europe and China are examined in detail, global trends in reforming the organization of scientific research institutions are highlighted. The authors conclude about the creation of a national innovative system for organizing scientific research in Russia, promoting the development of an innovative economy.

Keywords: scientific institutions, management, scientific resources, research, human resources, science, resource, economic potential, research centers, digital economy, intellectual activity, technologies, model, science, system.

DOI: 10.31857/S0207367624020048

ВОПРОСЫ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ

© 2024

УДК: 346.21

Валерий Уткин

кандидат юридических наук, правовой партнер региональных филиалов Управления правовой поддержки Центрального региона ПАО «Ростелеком»
(г. Тверь, Российская Федерация)
(e-mail: utkin.valeri@yandex.ru)

ПРОБЛЕМЫ АВТОРСКОГО ПРАВА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СОЗДАННЫЕ ИСКУССТВЕННЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ

В статье рассмотрены актуальные проблемы авторской принадлежности продуктов интеллектуальной деятельности, созданных искусственным интеллектом, а также вопросы понятия и правосубъектности (квазисубъектности) искусственного интеллекта. Предметом анализа становятся соответствующие положения Гражданского кодекса Российской Федерации (ст. ст. 1225, 1228 и др.) и практика их применения; применяются обще- и частнонаучные методы — анализа, синтеза, аналогии, формально-юридический, сравнительно-правовой, толкования правовых норм и др. На основании исследования юридической литературы и действующих нормативных актов автор анализирует понятие и вопрос правосубъектности (квазисубъектности) искусственного интеллекта. Показывается, что вопрос авторского права на результаты творческой деятельности, созданные искусственным интеллектом, на сегодняшний день не имеет правового регулирования. Делается вывод о том, что подобный продукт творческой деятельности на сегодняшний день не подпадает под критерии, определенные ст. 1228 Гражданского кодекса Российской Федерации, не является чьей-либо интеллектуальной собственностью и, соответственно, не подлежит правовой охране. В целях правового регулирования предлагается собственное определение авторства по отношению к продукту интеллектуальной деятельности.

В дальнейшем требуется законодательное определение понятия искусственного интеллекта и урегулирование вопроса авторства. Учитывая стремительное развитие информационных технологий, в научном осмыслении нуждается вопрос о правосубъектности (квазисубъектности) искусственного интеллекта.

Ключевые слова: искусственный интеллект, правосубъектность, квазисубъектность, субъекты гражданского права, объекты гражданского права, программа, алгоритм, разработчик программного обеспечения, когнитивные функции, творческая деятельность, результат интеллектуальной деятельности, интеллектуальная собственность, правовая охрана, автор, авторство.

DOI: 10.31857/S0207367624020058

Окружающий мир вокруг нас стремительно меняется, и данные изменения вызваны стремительным развитием информационных технологий. Драйвером развития экономики и высокотехнологических отраслей может стать применение технологий искусственного интеллекта [1]. К сожалению, правовое регулирование нововведений не всегда успевает за текущей ситуацией. Данное обстоятельство справедливо и для такого нового явления, как искусственный интеллект.

В соответствии с действующим гражданским законодательством носителями (обладателями) гражданских прав и обязанностей являются субъекты гражданского права. Субъектом гражданского права является лицо, которое обладает определенным статусом — правосубъектностью. Выделяют следующих субъектов гражданского права:

- 1) граждане (физические лица);
- 2) юридические лица;
- 3) государство — Российская Федерация и ее субъекты, а также городские и сельские поселения и другие муниципальные образования.

До последнего времени данный исчерпывающий список ни у кого не вызывал каких-либо нареканий. Однако развитие информационных технологий выявило нового потенциального субъекта (квазисубъекта) гражданского права — искусственный интеллект. Сразу необходимо оговориться, что на данном этапе пока нельзя говорить о наделении искусственного интеллекта какой-либо правосубъектностью (возможно, это дело недалекого будущего), но определенные проблемы правового характера, связанные с ее отсутствием, уже возникают. Данное обстоятельство связано с тем, что искусственный интеллект способен создавать новые объекты гражданского права.

Для начала определимся с тем, что понимается под искусственным интеллектом. Национальная стратегия развития искусственного интеллекта на период до 2030 г. дает следующее определение: «Искусственный интеллект — комплекс технологических решений, позволяющий имитировать когнитивные функции человека (включая самообучение и поиск решений без заранее заданного алгоритма) и получать при выполнении конкретных задач результаты, сопоставимые как минимум с результатами интеллектуальной деятельности человека». (Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 11.10.2019 г., «Собрание законодательства РФ», 14.10.2019 г., № 41, ст. 5700).

С технической точки зрения искусственный интеллект представляет собой автоматическое программное управление, при котором алгоритмы не задаются оператором заранее, а создаются внутри системы самостоятельно на основе кодированных описаний различного вида целей, представлений о действиях и информации о внешнем окружении [2]. Представляется возможным согласиться с определением, данным И.В. Понкиным и А.И. Редькиной: «Искусственный интеллект — это искусственная сложная кибернетическая компьютерно-программно-аппаратная система (электронная, в том числе — виртуальная, электронно-механическая, био-электронно-механическая или гибридная) с когнитивно-функциональной архитектурой и собственными или релевантно доступными (приданными) вычислительными мощностями необходимых емкостей и быстродействия, обладающая: свойствами субстантивности, моделирования, самообучения, адаптирования своих действий к окружающей среде» [3].

Таким образом, искусственный интеллект — это система, позволяющая имитировать когнитивные функции человека. Результатом данной имитации могут являться в том числе изобретения и иные продукты творческой деятельности (музыкальные произведения, стихи, проза и т.д.). В соответствии со ст. 128 Гражданского кодекса Российской Федерации результаты интеллектуальной деятельности являются объектами гражданского права. В соответствии со ст. 1225 Гражданского кодекса Российской Федерации результатам интеллектуальной деятельности предоставляется правовая охрана (как интеллектуальной собственности).

По справедливому мнению Б.А. Шахназарова, отношения с использованием искусственного интеллекта — это всегда отношения между субъектами права или

по поводу объектов права [4]. При этом автором результата интеллектуальной деятельности признается гражданин, творческим трудом которого создан такой результат (ст. 1228 Гражданского кодекса Российской Федерации). Таким образом, для признания авторства на результаты интеллектуальной деятельности необходимо два обязательных условия:

- 1) субъект авторства — гражданин;
- 2) творческий результат, непосредственно созданный данным гражданином.

Следовательно, продукт творческой деятельности, созданный искусственным интеллектом, на сегодняшний день не подпадает под критерии, определенные ст. 1228 Гражданского кодекса Российской Федерации, не является чьей-либо интеллектуальной собственностью и, соответственно, не подлежит правовой охране.

В правовой науке на сегодняшний день существует большое количество мнений по вопросу авторства на продукты творческой деятельности, созданные искусственным интеллектом. Необходимо сразу оговориться, что автором не ставится задача рассмотреть все имеющиеся на сегодняшний день в правовой науке позиции по данному вопросу (что может являться отдельным предметом исследования). Представленные позиции рассматриваются только с целью показать отсутствие единого мнения по рассматриваемому вопросу и наличие проблемы отсутствия правового регулирования.

Как уже говорилось, в будущем искусственный интеллект, возможно, разовьется до таких пределов, что законодатель наделит его определенной правосубъектностью. По мнению В.С. Блинова, искусственный интеллект должен обладать собственным правовым статусом, существенно отличающимся от статуса физических и юридических лиц [5].

Однако на сегодняшний день вопрос определения правосубъектности искусственного интеллекта пока не стоит на повестке дня. Следует согласиться с мнением С.Е. Чаннова, согласно которому введение в правовую сферу такого принципиально нового субъекта права, как робот (СИИ), является преждевременным (хотя не исключено, что такая необходимость появится). В то же время существует объективная необходимость признания некоторых из них квазисубъектами права, представляющими собой определенную правовую ценность [6]. Таким образом, в результате деятельности искусственного интеллекта могут создаваться новые объекты гражданских прав, правообладатели которых не определены.

По мнению Т.Е. Орловой, у объектов авторских прав, создаваемых искусственным интеллектом, нет авторов, на данные правоотношения не могут распространяться некоторые интеллектуальные права. Невозможно признание личных неимущественных прав и привязка срока правовой охраны к личности автора [7]. В связи с этим в правовой науке рассматриваются различные варианты определения авторства по отношению к результатам творческой деятельности искусственного интеллекта (опять же, автором не ставится задача рассмотреть все имеющиеся на сегодняшний день в правовой науке позиции по данному вопросу).

К примеру, в качестве потенциальных правообладателей выделяют:

- 1) программиста (разработчика программного обеспечения) — разработчика компьютерной системы и алгоритма;
- 2) пользователя программы на основе искусственного интеллекта — лицо,

которое вводит информацию в алгоритм, позволяющий обучать систему ИИ для решения конкретных задач; тренера системы искусственного интеллекта или лицо, которое корректирует и изменяет вводимые данные и информацию на фазе машинного обучения; пользователя системы искусственного интеллекта на этапе создания продукта, обладающего признаками новизны и патентоспособности;

3) собственника оборудования, используемого для запуска и функционирования программы;

4) саму программу [8].

На основании вышеизложенного можно констатировать наличие проблемы определения субъекта интеллектуальной собственности. Подобного мнения придерживается и А.С. Аникин, согласно которому продукты деятельности искусственного интеллекта в России не подлежат охране нормами авторского права [9]. По мнению С.И. Коданевой, законодательство ЕС также не позволяет распространить авторско-правовую защиту на продукты деятельности искусственного интеллекта [10].

Представляется, что авторским правом на результаты творческой деятельности искусственного интеллекта должно обладать лицо, являющееся разработчиком программного обеспечения (искусственного интеллекта), а продукты деятельности искусственного интеллекта в России должны подлежать охране нормами авторского права.

Таким образом, правоотношения, связанные с созданием искусственным интеллектом результатов интеллектуальной деятельности, требуют дальнейшего законодательного регулирования путем дополнения и изменения ст. 1228 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Целью правового регулирования правоотношений, связанных с созданием искусственным интеллектом результатов интеллектуальной деятельности, является стимулирование дальнейшего развития цифровой экономики и защита интеллектуальной собственности.

В целях правового регулирования предлагается следующее определение авторства по отношению к продукту интеллектуальной деятельности: «Автором результата интеллектуальной деятельности признается гражданин, творческим трудом которого создан такой результат. Автором результата интеллектуальной деятельности — творческого результата, созданного искусственным интеллектом, является гражданин, творческим трудом которого создан данный искусственный интеллект».

Кроме того, представляется целесообразным узаконить понятие искусственного интеллекта в Гражданском кодексе Российской Федерации, так как его отсутствие может создавать определенные правовые проблемы.

Учитывая стремительное развитие информационных технологий, законодателю необходимо уже сегодня задуматься о правосубъектности искусственного интеллекта.

Литература

1. *Самойлов И.Н.* Правовые и этические вопросы развития искусственного интеллекта // ИС. Авторское право и смежные права. 2022. № 12. С. 42–48.
2. *Шестак В.А., Волеводз А.Г.* Современные потребности правового обеспечения искусственного интеллекта: взгляд из России // Всероссийский криминологический журнал. 2019. № 2. С. 198.

3. *Понкин И.В., Редькина А.И.* Искусственный интеллект с точки зрения права // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер. «Юридические науки». 2018. Т. 22. № 1. С. 91–109.
4. *Шахназаров Б.А.* Правовое регулирование отношений с использованием искусственного интеллекта // Актуальные проблемы российского права. 2022. № 9. С. 63–72.
5. *Блинов В.С.* Новые технологии – старые проблемы. Искусственный интеллект как субъект права // Право и бизнес. 2022. № 4. С. 3–9.
6. *Чаннов С.Е.* Робот (система искусственного интеллекта) как субъект (квазисубъект) права // Актуальные проблемы российского права. 2022. № 12. С. 94–109.
7. *Орлова Т.Е.* Авторское право на результаты деятельности искусственного интеллекта // ИС. Авторское право и смежные права. 2022. № 11. С. 62–71.
8. *Ивлиев Г.П., Егорова М.А.* Юридическая проблематика правового статуса искусственного интеллекта и продуктов, созданных системами искусственного интеллекта // Журнал российского права. 2022. № 6. С. 32–46.
9. *Аникин А.С.* К вопросу об охраноспособности результатов искусственного интеллекта как объекта интеллектуальной собственности // Цивилист. 2022. № 2. С. 25–31.
10. *Коданева С.И.* Проблемы правового регулирования использования творчества искусственного интеллекта в индустрии моды: опыт Европы // Право и бизнес. 2021. № 3. С. 11–17.

Valery Utkin (e-mail: utkin.valeri@yandex.ru)

Ph.D. in Law, legal partner of the regional branches,
Office of Legal Support of the Central Region,
PJSC “Rostelecom” (Tver, Russian Federation)

PROBLEMS OF COPYRIGHT FOR THE PRODUCTS CREATED BY ARTIFICIAL INTELLIGENCE

The article discusses current problems of authorship of intellectual products created by artificial intelligence, as well as the concept and legal personality (quasi-subjectivity) of artificial intelligence. The relevant provisions of the Civil Code of the Russian Federation (Articles 1225, 1228, etc.) and the practice of their application are analyzed using general and specific scientific methods – analysis, synthesis, analogy, formal legal, comparative legal methods, interpretation of legal norms, etc. Based on a study of legal literature and current regulations, the author analyzes the concept of legal personality (quasi-subjectivity) of artificial intelligence. It is shown that copyright for the products created by artificial intelligence has not yet been legally regulated. It is concluded that currently such a product does not fall under the criteria defined by Article 1228 of the Civil Code of the Russian Federation, and is not anyone’s intellectual property; thus, it is not subject to legal protection. For the purposes of legal regulation, the author proposes his own definition of authorship in relation to a product of intellectual creativity.

Considering the rapid development of information technologies, the legal personality (quasi-subjectivity) of artificial intelligence needs scientific understanding. In the future, a legal definition of artificial intelligence should be adopted and corresponding copyrights should be regulated.

Keywords: artificial intelligence; legal personality; quasi-subjectivity; subjects of civil law; objects of civil law; program; algorithm; software developer; cognitive functions; creative activity; the result of intellectual activity; intellectual property; legal protection; author; authorship.

ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

© 2024

УДК: 336.64

Сергей Луценко

директор Центра экономического анализа права и проблем правоприменения Института экономических стратегий Отделения общественных наук Российской академии наук (г. Москва, Российская Федерация),
член Экспертного совета Комитета Государственной Думы Федерального Собрания РФ по обороне (г. Москва, Российская Федерация)
(e-mail: scorp_ante@rambler.ru)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ С ПОПРАВКОЙ НА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ ГОСУДАРСТВА

Автор рассматривает влияние политики Банка России, информационной асимметрии и рентабельности (прибыльности) бизнеса на инвестиционную повестку российских публичных компаний. Жесткая денежно-кредитная политика государства является сдерживающим фактором в экономике и следствием сокращения корпоративных инвестиций. В условиях удорожания фондирования и внешних санкций российские компании вынуждены сфокусироваться на внутренних источниках инвестиций. С помощью анализа панельных данных автор попытался доказать, что компании действуют в русле предупредительного мотива, сберегая часть денежных средств для последующего финансирования капитальных вложений. Осязаемость активов является индикатором или маяком при оценке компанией цены привлечения капитала. Автором была выбрана регрессионная модель с фиксированными эффектами для доказательства влияния удорожания фондирования на инвестиционные возможности компании. В ненаблюдаемый индивидуальный эффект могут входить различные показатели, в частности качество корпоративного управления, колебания на финансовых рынках. Рост акционерной стоимости связан непосредственно с рентабельностью активов. Увеличение ключевой ставки ухудшает инвестиционные перспективы компании. Сберегая денежные средства, компания может обратиться к долговому финансированию в условиях низкой информационной асимметрии. Материальные активы могут служить имущественным обеспечением, а долг — недорогим вариантом финансирования, даже в условиях финансовых ограничений. Необходимо привязать ключевую ставку Банка России к рентабельности в ключевых отраслях экономики для расширения инвестиционного спроса, в контексте основных задач Стратегии национальной безопасности РФ.

Ключевые слова: инвестиционная политика, денежно-кредитная политика, информационная асимметрия, Стратегия национальной безопасности РФ, долговой потенциал, рентабельность бизнеса, предупредительный мотив.

DOI: 10.31857/S0207367624020067

Введение и обзор литературы. Дж. Грэм [15; 16] отмечает, что одним из важных факторов, влияющих на инвестиции, является финансовая гибкость или долговой потенциал компании, то есть способность выполнять свои долговые обязательства и удовлетворять потребности при долговом финансировании с учетом изменяющихся внешних обстоятельств. Среди прочих важных факторов он выделяет: рентабельность (прибыльность) бизнеса и доступ компании к долговому финансированию.

Р. Корайжик и А. Леви [19] исследуют роль макроэкономических условий и финансовых ограничений при выборе структуры капитала. Финансово неограниченные

компании выбирают время для эмиссии акций, чтобы оно совпадало с периодами благоприятных макроэкономических условий.

Г. Деанджело и др. [8], Д. Денис и С. МакКеон [11], П. Болтон и др. [5] рассматривают финансовую гибкость в качестве долгового потенциала в условиях финансовых ограничений. Под долговым потенциалом понимается способность хозяйствующего субъекта к погашению кредита определенной величины.

Д. Денис [10] отмечает, что долговой потенциал имеет смысл исключительно в условиях шоков, то есть колебаний на финансовых рынках, которые разумно предвидеть и на которые невозможно повлиять. При наличии шоков компаниям необходимо выбирать финансовую политику для сохранения гибкости в условиях неопределенности.

Р. Фаленбрах и др. [12] исследуют, как финансовая гибкость влияет на реакцию цен на акции в результате внешних непредвиденных обстоятельств — шоков. Они определяют финансовую гибкость как легкость, с которой компания может профинансировать дефицит денежных средств, и заключают, что организации с большей финансовой гибкостью будут меньше подвержены шоку.

Т. Лю и А. Шивдасани [20] заключают, что финансовая гибкость является существенным фактором, определяющим будущие изменения в структуре капитала. Кроме того, гибкость объясняет большую вариативность изменений структуры финансирования, чем другие известные факторы, определяющие финансовый леверидж. Финансовая гибкость позволяет организациям использовать новые инвестиционные возможности.

С. Дасгупта и др., Дж. Барри и др. [7; 4] исследуют финансовую гибкость как состояние, которое отражает способность компании реагировать на внезапные инвестиционные возможности с учетом воздействий долговых ограничений, которые могут повлиять на привлечение инвестиций. Они отмечают, что невозможность легкого доступа к финансовым рынкам может привести к тому, что фирмы, испытывающие финансовые трудности, будут в большей степени полагаться на внутренние фонды (которые являются менее дорогостоящими, чем эмиссия акций).

Вышеприведенные работы не учитывали комплексное влияние таких факторов, как денежно-кредитная политика государства, информационная асимметрия и рентабельность (прибыльность) бизнеса на инвестиционную политику хозяйствующего субъекта.

Одной из важных задач в Стратегии национальной безопасности РФ является необходимость ускорения темпов прироста инвестиций в основной капитал, доступность долгосрочного кредитования, защита и поощрение капиталовложений, стимулирование использования внутренних источников инвестиций [3].

Жесткая денежно-кредитная политика Банка России является сдерживающим фактором в отношении инвестиционной активности, поскольку удорожание кредитных ресурсов, высокий уровень процентных ставок ограничивает инвестиционный спрос¹.

¹ Ключевая ставка – это процентная ставка по основным операциям Банка России по регулированию ликвидности банковского сектора, являющаяся основным индикатором де-

Хозяйствующим субъектам с невысоким уровнем рентабельности в условиях постоянного роста учетной ставки нечего сберечь².

Внешние санкции стали также ограничителем в отношении инвестиционной активности российских публичных компаний.

Меры ограничительного характера в отношении системообразующих отраслей промышленности: металлургии, нефтегазовой отрасли и электроэнергетики – были обозначены западными государствами как инструмент давления.

Экономические санкции были введены и опубликованы в открытом доступе Регламентом Совета ЕС в 2014 г. (основной документ санкционной программы в отношении России со стороны ЕС). Документ содержит формулировку о том, что ЕС готов вводить пакеты существенных ограничительных мер, так как представляется целесообразным увеличение издержек России. Эти меры будут постоянно пересматриваться и дополняться³.

Автор использует в своем исследовании показатель информационной асимметрии, который является сигналом, позволяющим компании переключаться на альтернативный дешевый источник финансирования, действуя в логике «предупредительного», или «сберегающего», мотива (the precautionary motive).

Согласно гипотезе «предупредительного мотива» [18] хозяйствующему субъекту необходимо создать запас денежных средств, который в дальнейшем будет являться гарантией от негативных внешних колебаний на финансовых рынках (к ним можно отнести, в частности, ужесточение денежно-кредитной политики, санкционной политики Запада).

Кроме того, «сберегающий мотив» может быть связан с финансовой неустойчивостью и позволит компаниям создать необходимый денежный запас [21].

Осязаемость активов является прокси-переменной информационной асимметрии (наличие материальных активов в качестве залогового обеспечения).

Под информационной асимметрией понимается неравномерное распределение информации между инвесторами и компанией. Менеджмент обладает большей информацией, по сравнению с потенциальным инвестором. Низкая информационная асимметрия создает для компании условия привлечения менее дорогостоящего долгового капитала.

Материальные активы могут служить залоговым обеспечением при обращении компании к относительно недорогому долговому финансированию (по сравнению с эмиссией акций), при условии наличия достаточных внутренних денежных резервов и долгового потенциала [13].

Кроме того, объем материальных активов (основных средств), отраженных на балансе организации, влияет на стоимость бизнеса и определяет цену акций.

нежно-кредитной политики; была введена Банком России в 2013 г. как один из инструментов денежно-кредитной политики Банка России. См. Информация Банка России от 13.09.2013 г. «О системе процентных инструментов денежно-кредитной политики Банка России» // Вестник Банка России. 2013. № 51.

² Заключение Комитета ГД по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству по Прогнозу социально-экономического развития РФ на 2018 и на плановый период 2019 и 2020 гг. // СПС «Консультант Плюс».

³ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 23.10.2023 г. по делу № А40-279005/2022 // СПС «Консультант Плюс».

Значительную роль в балансе играют именно основные средства, потеря, утрата, уменьшение объема, размера, ценности, стоимости которых повлечет уменьшение ценности всех активов, снижение стоимости акций, привлекательности, ликвидности как акций, так и самой компании⁴.

Наконец, прибыльность бизнеса является ключевым показателем, влияющим не только на инвестиционную политику, но и на благосостояние акционеров.

Прибыль как элемент капитала является внутренним источником финансирования инвестиций⁵.

Увеличение стоимости бизнеса, в том числе за счет части чистой прибыли, является связующим звеном повышения цены акции, прибыльности компании и благосостояния собственников⁶.

Методология исследования и описание выборки. Была проведена выборка публичных российских компаний за 2018–2022 гг. с целью изучения влияния денежно-кредитной политики государства, информационной асимметрии и рентабельности (прибыльности бизнеса) на инвестиционную политику. В выборку включены 24 компании из 10 основных отраслей экономики с суммарным доходом более 10 млрд руб.⁷ и финансовой отчетностью, соответствующей международным стандартам, имеющих листинг на ПАО «Московская биржа». Представленные отрасли: сельское хозяйство, нефтегазовая отрасль, пищевая промышленность, черная и цветная металлургия, машиностроение, электроэнергетика, строительство, торговля, транспорт, телекоммуникации. Сведения о ключевой ставке взяты на сайте Банка России. Количество наблюдений для каждого хозяйствующего субъекта дифференцируется (для одних – период 2018–2021 гг., для других – 2019–2022 гг.). Данные являются несбалансированными, поэтому проводился панельный анализ данных для учета ненаблюдаемой разнородности между компаниями.

Описание переменных. Для оценки регрессии была использована зависимая переменная (объясняемая переменная) – инвестиционная политика, позволяющая проанализировать особенности активности компании в области привлечения капитальных вложений.

Были отобраны независимые (объясняющие) переменные: величина компании, инвестиционные затраты, общий уровень дивидендных выплат.

Независимые переменные были заимствованы из следующих исследований [7, 14, 17].

Мы дополнительно включили в нашу модель три независимые переменные:

- ключевую ставку Банка России как индикатор денежно-кредитной политики;
- показатель информационной асимметрии, осязаемость активов;
- рентабельность (прибыльность) активов.

Показатель инвестиционной политики (*Invest Policy*) – отношение суммы приобретения основных средств и нематериальных активов к величине выручки.

⁴ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 12.10.2023 г. по делу № А40–239027/2016 // СПС «Консультант Плюс».

⁵ Постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 18.04.2023 г. по делу № А57–17849/2021 // СПС «Консультант Плюс».

⁶ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 24.10.2023 г. по делу № А40–9404/2023 // СПС «Консультант Плюс».

⁷ Приказ ФНС России от 16.05.2007 г. № ММ-3–06/308@ // СПС «Консультант Плюс».

Величина компании (Assets) — натуральный логарифм от совокупного значения активов. Данный показатель является индикатором оценки имущественного обеспечения организации при обращении к внешнему финансированию. Крупная компания имеет более легкий доступ к долговому рынку.

Инвестиционные затраты (Capex) — отношение затрат на создание и приобретение основных средств и нематериальных активов к совокупной величине активов.

Общий уровень дивидендных выплат (Dividend) — отношение выплаченных дивидендов к совокупным активам. Представленный показатель является определителем финансовых ограничений ввиду того, что прибыль — источник выплаты дивидендов, а также является источником финансирования инвестиций.

Ключевая ставка Банка России (Rate) (%).

Осязаемость активов (PPE/A) — отношение основных средств к общей величине активов. Данный показатель является прокси-переменной информационной асимметрии и позволяет компании выбирать источник финансирования, с учетом его стоимости. Кроме того, осязаемость активов характеризует долговой потенциал компании, то есть способность к погашению кредита определенного размера.

Рентабельность или прибыльность активов (ROA) (%) — отношение прибыли после налогообложения (чистой прибыли) к совокупной величине активов.

Все независимые переменные имеют лаг один год. Описательная статистика представлена в табл. 1.

На каждый рубль выручки в среднем приходится 12 коп. инвестиций. На каждый рубль совокупных активов — 7 коп. капитальных вложений, 45 коп. основных средств. Среднее значение рентабельности активов составляет 7,2%, а среднее значение ключевой ставки Банка России — 6,5%.

Таблица 1

Описательная статистика

Переменная	Средняя	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
Инвестиционная политика	0,121	0,088	0,01	0,38
Величина компании	12,981	1,675	9,4	17,1
Инвестиционные затраты	0,071	0,039	0,0	0,2
Общий уровень дивидендных выплат	0,041	0,049	0,0	0,22
Ключевая ставка Банка России	6,477	1,583	4,25	8,5
Осязаемость активов	0,447	0,240	0,02	0,89
Рентабельность или прибыльность активов	7,241	8,933	−18,9	44,1

Источник: расчеты автора на основе статистического пакета Stata.

Средний уровень рентабельности в системообразующих отраслях экономики незначительно превышает среднюю ставку процента. Игнорирование государством, в лице Банка России, денежно-кредитной политики без учета прибыльности бизнеса не только ухудшает финансовое состояние компании, но срывает реализацию задачи в отношении обеспечения экономической безопасности, обозначенной в Стратегии национальной безопасности РФ (в частности, ограничивая инвестиционную активность).

Для создания условий инвестиционной активности необходимо корректировка ключевой ставки Банка России с учетом рентабельности компании. Среднее значение нормы прибыли должно примерно вдвое превышать среднее значение процентной ставки по причине дифференциации скорости оборота производительного и финансового капитала.

Другими словами, если среднее значение ключевой ставки – 6,5%, то рентабельность активов должна быть 13%. В нашем случае среднее значение прибыльности бизнеса составляет 7,2%, что ниже нормального уровня примерно в 1,8 раза [2].

Представляется интересной практика налоговых органов при исследовании налогового бремени компании с учетом ее рентабельности (оценка деятельности компании налоговым органом, которая проводится с использованием среднеотраслевых ежегодных показателей рентабельности на основании статистических данных)⁸. Подобная практика может быть использована и Банком России при оценке влияния ключевой ставки на прибыльность бизнеса.

Оценка и анализ модели. Регрессия, оценивающая влияние денежно-кредитной политики государства, информационной асимметрии, прибыльности бизнеса, а также других характеристик компании на инвестиционную политику, выглядит следующим образом:

$$Invest_Policy_t = a_0 + a_1(Assets)_{t-1} + a_2(Capex)_{t-1} + a_3(Dividend)_{t-1} + a_4(Rate)_{t-1} + a_5(PPE/A)_{t-1} + a_6(ROA)_{t-1} + \varepsilon_t,$$

где t – определенный для компании период времени, a_0 – свободный член регрессии, $a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6$ – регрессионные коэффициенты, ε – случайная ошибка.

Была выбрана регрессионная модель с фиксированными эффектами с целью учета ненаблюдаемой разнородности между компаниями и протестирована на предмет качества и адекватности прогнозирования. Было учтено, что в ненаблюдаемый индивидуальный эффект могут входить различные показатели: способность менеджмента, связанная с доходностью инвестированного капитала, санкционная политика недружественных стран, учет колебаний (шоков) на финансовом рынке, качество корпоративного управления.

Сопоставляем сквозную регрессию с регрессией с фиксированными эффектами с использованием теста Вальда или F-теста: $F(9,70) = 2,24$ и $Prob > F = 0,0287$.

Результат теста свидетельствует в пользу выбора модели с фиксированными эффектами, поскольку полученное значение 2,87% ниже 5-процентного уровня значимости.

⁸ Приказ ФНС России от 30.05.2007 г. № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» // Экономика и жизнь. 2007. № 23.

Значительная часть вариации данных приходится на индивидуальные различия $\rho = 0,34$. Кроме того, имеет значение корреляция регрессоров с индивидуальными эффектами, равная $-0,15$.

О качестве подгонки в этой модели следует судить по R – *квадрат: within* = $0,40$, который показывает достаточно высокое значение.

Индивидуальные эффекты российских публичных компаний связаны с выбранными независимыми переменными.

Кроме того, регрессия была протестирована на автокорреляцию остатков и на наличие линейной связи между объясняющими переменными, на мультиколлинеарность.

Тест на автокорреляцию остатков был проведен с помощью критерия Дики – Фуллера с константой. Критические оценки и тестовая статистика отклоняют нулевую гипотезу, поскольку тестовая статистика превышает критическое значение на 5-процентном уровне значимости.

Можно сделать вывод, что существует долгосрочная связь между денежно-кредитной политикой государства, информационной асимметрией, прибыльностью бизнеса и инвестиционной политикой компании.

В регрессии есть мультиколлинеарность, если для одной из независимых переменных значение коэффициента $VIF > 10$.

В нашем случае наибольшее значение VIF («фактора инфляции вариации») значительно ниже 10 ($VIF = 1,6$). Мультиколлинеарность в модели отсутствует (отклоняется гипотеза о мультиколлинеарности). Гетероскедастичность в модели отсутствует, и с помощью представленной регрессии можно сделать качественный и адекватный прогноз.

Результаты тестирования регрессии представлены в табл. 2.

Все оценки коэффициентов за исключением общего уровня дивидендных выплат являются значимыми на 5-процентном уровне значимости.

В условиях увеличения ключевой ставки российские компании прибегнут к финансированию своих инвестиций с помощью прибыли. Кроме того, увеличение ключевой ставки ухудшает инвестиционные перспективы компании (отрицательная связь между ключевой ставкой Банка России и инвестиционной политикой).

Менеджмент в условиях внешних ограничений, вероятнее всего, будет действовать в логике предупредительного мотива, сосредоточившись на внутренних резервах хозяйствующего субъекта (положительная связь между прибыльностью бизнеса и инвестиционной политикой). Подобная политика руководства российских компаний связана с возможной финансовой неустойчивостью в будущем и необходимостью создания дополнительного денежного запаса [18, 21].

Руководство российских публичных компаний влияет на стоимостное значение акции, а также активно корректирует уровень риска с учетом информационных сигналов с финансовых рынков (положительная связь между осязаемостью активов и инвестиционной политикой).

Другими словами, компании с более высоким значением основных средств имеют более низкий риск дефолта, связанного с обязательствами перед кредиторами, и благополучно могут справиться с будущими непредвиденными обстоятельствами (санкциями). Показатель осязаемости активов связан с риском неплатежей, а также определяет стоимость долгового капитала.

Таблица 2

Модель, рассматривающая влияние денежно-кредитной политики, информационной асимметрии, прибыльности бизнеса и других характеристик на инвестиционную политику российских публичных компаний

Независимые переменные	Коэффициент	t-статистика	Уровень значимости t-статистики
<i>Assets</i>	0,015	2,79	0,007
<i>Capex</i>	0,922	4,55	0,000
<i>Dividend</i>	0,162	0,72	0,474
<i>Rate</i>	−0,010	−2,13	0,037
<i>PPE / A</i>	0,108	2,68	0,009
<i>ROA</i>	0,002	2,12	0,037
Константа	−0,157	−1,98	0,052

Примечание. Количество наблюдений – 86; R^2 : *within*: − 0,4024; $corr(u_i, x_b) = -0.1538$, $\rho = 0,338$.

Значимость регрессии в целом: $F(6,70) = 7,86$ и $Prob > F = 0,000$.

Результаты теста Вальда: F test that all $u_i = 0$: $F(9,70) = 2,24$ и $Prob > F = 0,0287$.

Источник: расчеты автора на основе статистического пакета Stata.

Управленческое решение должно приниматься прежде всего с позиции максимизации стоимости активов, с учетом того, что такие показатели, как рентабельность активов, капитальные затраты в большей или меньшей степени влияют на максимизацию стоимости активов. Поэтому любые неоправданно рискованные сделки и плохое управление связаны со стоимостью активов компании. Российские компании, выходя на рынок капитала, предоставляют полную информацию о своих материальных активах потенциальному инвестору, снижая риски, связанные с привлечением финансирования. Руководство может регулировать уровень риска при принятии финансовых решений (при привлечении капитала).

Материальные активы могут быть использованы в качестве инвестиционного ресурса (имущественным обеспечением для потенциального инвестора) при обращении хозяйствующего субъекта к долговому финансированию [1].

Материальные активы позволяют оценивать привлекаемый капитал в контексте предупредительного мотива. Другими словами, речь идет о переключении на иной, более дешевый источник финансирования, нежели эмиссия акций.

Компании с более высоким значением основных средств обладают высоким долговым потенциалом, то есть перспективой своевременного погашения своих обязательств, а также восполнения источника финансирования [6].

Активность менеджмента в отношении политики капитальных вложений оказывает положительное влияние на инвестиционные возможности (положительная связь между капитальными затратами и инвестиционной политикой).

Условия инвестиционных возможностей для хозяйствующего субъекта являются благоприятными (более легкий доступ к долговому капиталу) при наличии качественного имущественного обеспечения, деловой репутации и при значительных масштабах хозяйствующего субъекта, даже в условиях финансовых ограничений (положительная связь между осязаемостью активов, величиной компании и инвестиционной политикой).

Автор не согласен с позицией Г. Деанджело и др. [9], что наличие остатка денежного запаса является основанием для компании не прибегать к долговому финансированию. Напротив, сохраняя денежные средства, организация может прибегнуть к внешнему финансированию в условиях низкой информационной асимметрии (положительная связь между осязаемостью активов и инвестиционной политикой).

Автор частично согласен с позицией С. Дасгупта и др. [7], что компания будет инвестировать больше, создавать денежный запас и одновременно прибегать к долговому финансированию (наращивая свой долг) в условиях привлекательности инвестиционных проектов. В дальнейшем, если материализуются значительно более выгодные инвестиционные возможности, организации используют свой потенциал, выпуская менее дорогостоящие долговые обязательства в больших объемах. Однако реализация подобного успешного сценария возможна при условии учета такого фактора, как информационная асимметрия.

Заключение и выводы. В условиях жесткой денежно-кредитной политики государства и внешних финансовых ограничений материальные активы могут стать важным инструментом при активизации инвестиционной политики, поскольку основные средства могут служить имущественным обеспечением, а долг (при определенных условиях) — недорогим вариантом финансирования. При этом, во-первых, компания должна обладать необходимым долговым потенциалом — способностью к погашению кредита определенной величины. Во-вторых, хозяйствующий субъект должен иметь достаточно внутренних средств для сокращения суммы долга, к которому он решил прибегнуть. Прибыльность бизнеса и информационная асимметрия (осязаемость активов) могут иметь большее значение, чем другие препятствия при привлечении долгового финансирования. Российские публичные компании будут придерживаться гипотезы предупредительного мотива: сберегая и создавая денежный резерв для последующего финансирования своих инвестиций и погашения долга. Релевантность ключевой ставки Банка России с рентабельностью в системообразующих отраслях экономики будет способствовать оживлению инвестиционной активности, а также соответствовать задачам экономической безопасности в контексте Стратегии национальной безопасности РФ.

Литература

1. *Луценко С.И.* Финансовая устойчивость российской публичной компании в контексте управления оборотным капиталом // Цифровая экономика. 2022. № 3. С. 70–76.
2. *Луценко С.И.* Полемика вокруг денежно-кредитной политики Банка России // Экономические стратегии. 2023. № 2. С. 50–55.
3. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации (утвержденная Указом Президента РФ от 02.07.2021 № 400). Собрание законодательства РФ. 2021. № 27 (часть II). С. 5351.
4. *Barry J., Campello M., Graham J., Ma Y.* Corporate flexibility in a time of crisis // Journal of Financial Economics. 2022. Vol. 144. P. 780–806.

5. *Bolton P., Wang N., Yang J.* Leverage dynamics under costly equity issuance. NBER. Working Paper. 2021. P. 1–56.
6. *Chang X., Dasgupta S., Hilary G.* Analyst coverage and financing decisions // *Journal of Finance*. 2006. Vol. 61. P. 3009–3048.
7. *Dasgupta S., Li E., Wu L.* Balance sheet financial flexibility. Working paper. The Chinese University of Hong Kong. 2022. P. 1–52.
8. *DeAngelo H., DeAngelo L., Whited T.* Capital structure dynamics and transitory debt // *Journal of Financial Economics*. 2011. Vol. 99: 235–261.
9. *DeAngelo H., Goncalves A., Stulz R.* Leverage and cash dynamics // *Review of Finance*. 2022. Vol. 26. P. 1101–1144.
10. *Denis D.* Financial flexibility and corporate liquidity // *Journal of Corporate Finance*. 2011. Vol. 17. P. 667–674.
11. *Denis D., McKeon S.* (2012). Debt financing and financial flexibility evidence from proactive leverage increases // *The Review of Financial Studies*. 2012. Vol. 25. P. 1897–1929.
12. *Fahlenbrach R., K. Rageth K., Stulz R.* How valuable is financial flexibility when revenue stops? Evidence from the covid-19 crisis // *The Review of Financial Studies*. 2021. Vol. 34. P. 5474–5521.
13. *Farre-Mensa J., Ljungqvist A.* Do measures of financial constraints measure financial constraints? // *The Review of Financial Studies*. 2016. Vol. 29. P. 271–308.
14. *Frank M., Goyal V.* Trade-off and pecking order theories of debt. Working Paper. University of Minnesota. 2007. P. 1–82.
15. *Graham J., Harvey C.* The theory and practice of corporate finance: evidence from the field // *Journal of Financial Economics*. 2001. Vol. 60. P. 187–243.
16. *Graham J.* (2022). Presidential address: Corporate finance and reality // *The Journal of Finance*. 2022. Vol. 77. P. 1975–2049.
17. *Hoberg G., Maksimovic V.* Redefining financial constraints: A text-based analysis // *The Review of Financial Studies*. 2015. Vol. 28. P. 1312–1352.
18. *Keynes J.* The general theory of employment, interest and money. London. MacMillan. 1936. 403 p.
19. *Korajczyk R., Levy A.* Capital structure choice: Macroeconomic conditions and financial constraints // *Journal of Financial Economics*. 2003. Vol. 68. P. 75–109.
20. *Liu T., Shivdasani A.* Do credit ratings matter? Evidence from S&P's 2013 methodology revision. Working paper. University of Utah. 2022. P. 1–67.
21. *Myers S., Majluf N.* (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have // *Journal of Financial Economics*. 1984. Vol. 13. P. 187–221.

Sergey Lutsenko (e-mail: scorp_ante@rambler.ru)

Director of the Center for Economic Analysis of Law and Problems of Law Enforcement, Institute of Economic Strategies, Department of Social Sciences, RAS (Moscow, Russian Federation);

Member of the Expert Council of the State Duma Defense Committee of the Federal Assembly of the Russian Federation

(Moscow, Russian Federation)

ON INVESTMENT STRATEGY OF THE COMPANY ADJUSTED TO THE STATE MONETARY POLICY

The author examines the impact of the policy of the Bank of Russia, information asymmetry and business profitability on the investment agenda of Russian public companies. The tight monetary policy of the state is a restraining factor in the economy and is caused by a reduction in corporate investment. Faced with increased funding and external sanctions, Russian companies are forced to focus on internal sources of investment financing.

Using the analysis of panel data, the author substantiates that companies act in line with a precautionary motive, saving some money for subsequent financing of capital investments. Low information asymmetry makes debt financing a less expensive procedure. The tangibility of assets is an indicator or hallmark when a company evaluates the cost of raising capital. The author chose a regression model with fixed effects to prove the impact of the increase in the cost of funding on the investment opportunities of the company. The unobservable individual effect may include various indicators, in particular, the quality of corporate governance, fluctuations in financial markets. Share price growth is directly related to the return on assets. An increase in the key interest rate worsens the company's investment prospects. To save money the company can turn to debt financing in conditions of low information asymmetry. Tangible assets can serve as collateral, and debt is a fairly inexpensive financing option, even under financial constraints. To expand investment demand in the context of the main objectives of the National Security Strategy of the Russian Federation it is necessary to link the key interest rate of the Bank of Russia to profitability in key sectors of the economy.

Keywords: investment policy, monetary policy, information asymmetry, National Security Strategy of the Russian Federation, debt potential, business profitability, precautionary motive.

DOI: 10.31857/S0207367624020067

© 2024

УДК: 336.7

Александр Сухарев

доктор экономических наук, профессор кафедры конституционного, административного и таможенного права ФГБОУ ВО «Тверского государственного университета» (г.Тверь, Российская Федерация)
(e-mail: su500005@yandex.ru)

Ольга Смирнова

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории ФГБОУ ВО «Тверского государственного университета» (г.Тверь, Российская Федерация)
(e-mail: smirnova-tgu@yandex.ru)

ДИЛЕММА СТРАТЕГИИ ТРЕЙДЕРОВ: ДИВИДЕНДНЫЕ ОТСЕЧКИ (РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ)

В статье рассмотрены результаты статистического анализа изменения цен на акции 10 крупнейших российских компаний разных отраслей за 12 лет в связи с дивидендными выплатами. Выявлены статистические закономерности поведения цен до и после дивидендных отсечек, что позволяет инвесторам строить свои дивидендные стратегии и ответить на «вечный» вопрос о том, следует ли перед дивидендной отсечкой продавать акции или лучше их, наоборот, покупать. Ретроспективный статистический анализ проведен по 120 дивидендным выплатам.

Ключевые слова: дивиденды, дивидендный выход, дивидендная доходность, дивидендные отсечки, дивидендные гэпы.

DOI: 10.31857/S0207367624020077

Перед трейдерами фондового рынка часто стоит дилемма, следует ли покупать акции, когда компания объявляет дивиденды, или лучше продать их сразу перед дивидендной отсечкой [1–4]. Под дивидендной отсечкой понимается конец того торгового дня, на момент которого происходит закрытие реестра акционеров, имеющих право на получение дивидендов. После этого цена акций должна падать на величину дивиденда, а точнее — на его величину за вычетом налога на доходы физических лиц или налога на прибыль, который уплачивают организации. Такое падение цены принято называть дивидендным гэпом.

Учитывая, что акциями могут владеть как физические лица, так и организации, величина падения курса акции должна быть равна дивиденду, уменьшенному на некую усредненную сумму налога (в интервале от 13 до 20%, так как ставка НДФЛ составляет 13%, а ставка налога на прибыль — 20%). В этом случае для трейдера должно быть безразлично, покупать акции перед дивидендной отсечкой и потом их продать после получения дивиденда или продавать перед такой отсечкой и покупать после нее по более низкой цене. В том или в другом случае результат должен быть одним и тем же, иначе на рынке существовал бы систематический источник получения дополнительной прибыли, увеличивающий общую рыночную доходность портфеля без увеличения риска.

На практике можно наблюдать, что после дивидендной отсечки акция падает в цене незначительно, а затем вырастает еще больше или падает на большую величину, чем дивиденд за вычетом налога. Для акций, имеющих небольшой дивидендный выход (например, менее 1% от рыночной стоимости акции) дивидендные гэпы могут «раствориться» в общем рыночном колебании цен акций и не иметь четкого рисунка на графике. Действительно, внутрисдневные колебания цен на акции обычно могут составлять несколько процентов.

Брокеры могут запрещать короткие продажи акций перед дивидендными отсечками или принудительно их закрывать из-за существования математического ожидания получения убытка трейдерами. Короткие продажи — это заем акций у брокера и их продажа. Почему короткие продажи порождают для трейдера убыток?

На предоставленные в заем акции заемщик должен выплатить дивиденды займодавцу. Заемщик может использовать такую стратегию: продает полученные акции до дивидендной отсечки по более высокой цене, а покупает их после отсечки уже по более низкой цене. Это должно обеспечить ему получение прибыли. Однако надо учитывать, что при продаже заемных акций уже новый их собственник получит дивиденды, займодавец должен получить свою компенсацию дивидендов у заемщика, а брокер должен удержать у него НДФЛ, если это физическое лицо. Заемщик акций тем самым компенсирует займодавцу брутто-дивиденд (до удержания НДФЛ), а акция падает на величину нетто-дивиденда (за вычетом НДФЛ).

Рассмотрим это на следующем примере.

Пусть трейдер одолжит акцию с рыночной стоимостью до дивидендной отсечки 1000 руб. Дивиденд на акцию составит 200 руб. Ставка НДФЛ — 13%. Сумма НДФЛ составит 26 руб., а нетто-дивиденд — 174 руб. (200 руб. — 26 руб.).

После дивидендной отсечки цена акции падает на 174 руб. до 826 руб., по этой цене трейдер купит акцию и отдаст ее займодавцу. До дивидендной отсечки акция была продана за 1000 руб. Предполагается, что трейдер получил прибыль 174 руб. Однако брокер удержит с трейдера дополнительную сумму, равную величине дивиденда (200 руб.) для выплаты дивиденда займодавцу и с этой суммы как налоговый агент удержит в бюджет 26 руб.

В итоге убыток трейдера составит 26 руб., который равен сумме НДФЛ. Он обусловлен тем, что при шортировании¹ дивидендных отсечек увеличивается налогооблагаемая база по НДФЛ (табл. 1).

Теперь проведем ретроспективный статистический анализ дивидендных отсечек по акциям крупнейших российских компаний разных отраслей.

В табл. 2 представлены результаты обобщения статистических данных по дивидендам 10 крупнейших российских компаний разных отраслей, а также по изменениям цен на акции этих компаний до и после дивидендных отсечек. Данные охватывают период с 2012 по 2023 г. и включают 120 случаев выплаты дивидендов. В качестве центральной точки для анализа взят день закрытия реестра акционеров, которые получают право на выплату дивидендов, а также цены акций за 1, 2, 7 и 30 дней до даты закрытия и цены акций на следующий день,

¹ Шортирование — продажа активов (ценных бумаг), которые инвестор берет в долг у другого лица (обычно у брокера).

Таблица 1

Финансовые результаты инвестора, шортирующего дивидендные отсечки

Доходы		Расходы	
Сумма, руб.	Пояснение	Сумма, руб.	Пояснение
1000	Доход от продажи акции до дивидендной отсечки	826	Расходы на покупку акции после дивидендной отсечки (снижение на величину нетто-дивиденда)
		200	Компенсация займодавцу дивиденда
Всего: 1000		Всего: 1026	
Итого: убыток 26 руб.			

Источник: составлено авторами.

через 2, 7 и 30 дней после закрытия реестра. С учетом того, что расчеты на бирже проводятся в режиме Т+2, т.е. необходимости биржи в течение двух рабочих дней завершить расчеты, то дивидендная отсечка смещается для биржи на два рабочих дня ранее дня закрытия реестра. Поэтому в табл. 2 отражены дни до и после от дня не закрытия реестра, а дня дивидендной отсечки, что привело к смещению соответствующих сроков (цен до и после получения прав на дивиденды).

За рассматриваемый период с 2012 по 2023 г. средняя дивидендная доходность единичных выплат составила 4,3% за вычетом НДФЛ². Наибольшую единичную доходность обеспечивали акции ПАО «Газпром», которая составила 7,4%. Вместе с тем обратим внимание на то, что хотя у ПАО «Лукойл» такая доходность составляла 3,1%, надо учитывать то, что ПАО «Лукойл» чаще выплачивала дивиденды (два раза в год), чем ПАО «Газпром» (один раз в год). С учетом этого у ПАО «Лукойл» годовая дивидендная доходность должна составить не 3,1, а 6,2%. В целях анализа мы рассматриваем не годовую, а единичную доходность акций, которая рассчитывается как отношение дивиденда за вычетом НДФЛ к цене закрытия торгов, когда акционеры получают право получения дивиденда (последней цене перед дивидендной отсечкой).

За период 28 дней до дивидендной отсечки цена акций в среднем снижалась на 3,5% (изменение –3,5%), а за 5 дней – увеличивалась на 0,5%. Это означает, что для инвесторов было бы выгодно продавать акции за 28 дней до дивидендной отсечки, а покупать за 5 дней до нее. В этом случае они получили бы прибыль до вычета НДФЛ в первом случае в размере 3,5%, а во втором – 0,5% (при продаже в день дивидендной отсечки).

На следующий день после дивидендной отсечки акции падали на величину, которая была на 0,6% меньше, чем нетто-дивиденд (финансовый результат на следующий день после дивидендной отсечки).

² Здесь мы рассматриваем случаи владения акциями физических лиц и ставку налога на доходы физических лиц в размере 13%.

Таблица 2

**Изменения цен акций до и после дивидендных отсечек и размер дивидендов: в разрезе
по компаниям (2012–2023 гг.)³
(% от цены перед дивидендной отсечкой)**

Акции компании	Количество дивидендных отсечек	Изменение цены за 28 дней до дивидендной отсечки	Изменение цены за 5 дней до дивидендной отсечки	Величина дивиденда за вычетом НДФЛ	Финансовый результат на следующий день после дивидендной отсечки	Финансовый результат через 3 дня после дивидендной отсечки	Финансовый результат через 9 дней после дивидендной отсечки	Финансовый результат через 32 дня после дивидендной отсечки
1. ПАО «Газпром»	10	–0,9	–0,5	7,4	1,3	0,9	0,9	4,0
2. ПАО «Сбербанк России»	9	–3,0	1,4	4,7	0,4	–0,2	1,3	4,2
3. ПАО «Лукойл»	20	–2,9	0,2	3,1	0,3	0,4	0,3	3,8
4. ПАО «Норникель»	15	–5,3	0,2	4,1	0,5	–0,1	–0,2	2,6
5. ПАО «МТС»	14	0,9	0,5	5,3	0,7	–0,4	0,0	0,7
6. ПАО «Юнипро»	12	–1,1	0,6	3,5	0,5	0,2	0,2	2,5
7. ПАО «Мосбиржа»	11	–8,3	0,5	4,5	0,6	0,0	–0,6	0,4
8. ПАО «Роснефть»	14	–5,9	0,9	2,8	0,2	0,2	0,5	1,8
9. ПАО «Алроса»	11	–5,1	0,8	4,6	0,3	–0,2	0,2	1,5
10. ПАО «Аэрофлот»	4	–5,5	1,8	5,4	3,1	4,2	3,3	–6,2
ИТОГО	120	–3,5	0,5	4,3	0,6	0,2	0,4	2,1

Источник: составлено авторами.

Именно столько составляет разница между ценой закрытия торгов в день отсечки и в день закрытия торгов следующего торгового дня. Это означает, что статистические данные по рассмотренным случаям выплат дивидендов свидетельствуют о выгодности стратегии приобретения акций в день дивидендной отсечки и их продажи на следующий торговый день. В этом случае инвестор на следующий торговый день продаст акции дешевле, но полученный ими нетто-дивиденд превысит в среднем на 0,6% убыток от продажи акций.

³ Рассчитано авторами по данным ПАО «Мосбиржа». URL: https://www.moex.com/ru/marketdata/#/mode=groups&group=4&collection=3&boardgroup=57&data_type=current&category=main (дата обращения: 21.11.2023).

При такой стратегии длительность инвестирования средств составит обычно от 1 до 3 дней (в зависимости от выпадения следующего дня на субботу или воскресенье), а в среднем — 1,4 дня. За 1,4 дня инвестор в среднем будет получать 95% от вложенных средств, а остальные 5% с чистой прибылью в 0,6% через 1–3 недели (срок выплаты дивидендов).

В последующие дни финансовый результат от такого приобретения акций перед дивидендной отсечкой будет сокращаться. Так, через 3 дня после отсечки он составит только 0,2%, а через 9 дней — 0,4%. А вот уже через 32 дня он увеличится на 1,5 до 2,1%. Отмеченная статистическая закономерность позволяла бы инвесторам приобретать акции примерно на третий день после дивидендной отсечки и продавать их примерно через месяц, что обеспечило бы им прибыль до вычета НДФЛ в размере 1,9%, а чистую прибыль — 1,6%.

Обобщенные результаты возможных стратегий инвестирования средств, исходя из ретроспективных статистических закономерностей, представлены в табл. 3.

Из табл. 3 видим, что наиболее выгодной являлась бы стратегия продажи акций за 28 дней до дивидендной отсечки, а при отсутствии у инвестора в собственности акций — использование заимствования акций у брокера под процент. Такая стратегия принесла бы 220% годовых без учета внутригодовой капитализации. Однако с учетом платы за заимствование доходность составила бы в районе 200% годовых. Данная стратегия ограничивается доступностью для инвесторов открытия коротких позиций.

Стратегия приобретения акций в последний день перед дивидендной отсечкой и их продажа на следующий торговый день принесла бы 120% годовых. Стратегия приобретения акций на третий день после дивидендной отсечки и их продажи через месяц обеспечила бы прибыль в размере 17% годовых, что практически сопоставимо с брутто-доходностью российского фондового рынка. Использование стратегии приобретения акций за пять дней и продажи их на следующий день после дивидендной отсечки обеспечило бы доходность 38% годовых.

При использовании всех выше приведенных стратегий необходимо учитывать, что на рынке может не оказаться необходимого количества дивидендных выплат на постоянной основе с соответствующей средней дивидендной доходностью. В отношении акций, имеющих меньшую дивидендную доходность, надо иметь в виду, что в разных стратегиях доходность может быть значительно меньше или вовсе отсутствовать. Так, при дивидендной доходности до 1% годовых дивидендные гэпы скорее всего будут смазаны и нивелированы текущими колебаниями цен на акции компании.

Рассмотрим теперь, насколько устойчивы выявленные выше статистические закономерности в разрезе акций десяти представленных российских компаний.

Статистическая закономерность 1

За 28 дней до дивидендной отсечки по 9 компаниям из 10 происходило падение цен на акции (кроме акций ПАО «МТС»). Из 120 дивидендных выплат такая ситуация была характерна в 71% случаев (85 случаев).

Статистическая закономерность 2

За пять дней до дивидендной отсечки по 9 компаниям из 10 происходил рост цен акций (кроме акций ПАО «Газпром»). Такое происходило в 80 случаях из 120, т.е. 2/3 всех случаев.

Таблица 3

Инвестиционные стратегии при дивидендных отсечках

Инвестиционные стратегии	Количество календарных дней размещения средств	Средняя математически ожидаемая ретроспективная чистая доходность от операции (за вычетом НДФЛ), %	Средняя математически ожидаемая ретроспективная чистая годовая доходность (за вычетом НДФЛ), %*
<i>Стратегия 1.</i> Продажа акций за 28 дней до дивидендной отсечки (доходность 3,5% до вычета НДФЛ и без учета платы за заимствование ценных бумаг у брокера при использовании шорта)	5	3,0	220
<i>Стратегия 2.</i> Приобретение акций за пять торговых дней до дивидендной отсечки (прибыль 0,5% до вычета НДФЛ)	7	0,4	26
<i>Стратегия 3.</i> Приобретение акций в последний день до дивидендной отсечки и продажа их на следующий торговый день (прибыль 0,6% до вычета НДФЛ)	1,5	0,5	120
<i>Стратегия 4.</i> Приобретение акций на третий день после дивидендной отсечки и продажа их через месяц	30	1,6	17
<i>Стратегия 5.</i> Приобретение акций за пять дней до дивидендной отсечки и продажа их на следующий день после дивидендной отсечки (сложение стратегий 2 и 3)	8,5	0,9	38

Примечание. * – без учета внутригодовой капитализации.

Источник: рассчитано авторами.

Статистическая закономерность 3

По всем десяти компаниям падение цены акций на следующий день после дивидендной отсечки было меньше величины нетто-дивиденда (в 85 случаях из

120, или 71%). Величина этого положительного дивиденда имеет четко выраженную положительную корреляцию: чем больше величина дивидендного выхода, тем больше и величина положительного финансового результата. Опять же в силу данной корреляции выбивается ПАО «Аэрофлот» из-за доступности получения за рассматриваемый период небольшой статистической выборки.

Данный статистический эффект можно объяснить существованием когнитивных искажений. Из-за осуществления расчетов на бирже в режиме T+2 для трейдеров, чтобы попасть в реестр акционеров, необходимо купить акции не позднее чем за два торговых дня до закрытия такого реестра. Поэтому уже за один торговый день до закрытия реестра акционеров происходит дивидендный гэп. Это оказывает на рынок психологическое воздействие, приводя к локальной неэффективности⁴.

Статистическая закономерность 4

На третий день после дивидендной отсечки величина положительного финансового результата снижалась у 8 из 10 компаний, а у ПАО «Роснефть» оставалась на том же уровне. Только у ПАО «Аэрофлот» она увеличилась.

Статистическая закономерность 5

Через месяц после дивидендной отсечки у 8 из 10 компаний величина положительного финансового результата увеличивалась. Исключение составило у ПАО «Мосбиржа», у которой положительный финансовый результат сократился с 0,6 до 0,4% и ПАО «Аэрофлот», у которого через месяц финансовый результат стал отрицательным.

Проведем теперь анализ тех же показателей в разрезе не отдельных компаний, а по годам (табл. 4).

По всем годам, по которым распределены анализируемые дивидендные выплаты, на следующий день после дивидендной отсечки инвестор мог бы получить положительный финансовый результат. Это свидетельствует о некоторой устойчивой ретроспективной статистической закономерности. Несмотря на то, что в 2019 г. такая доходность составляла всего 0,1% и соответствовала уровню покрытия комиссии за совершение сделок по покупке и продаже акций, инвестор мог бы в течение торгового дня продать акции по несколько более высокой цене в рамках общего колебания цен на акции.

Также в разрезе по годам сохраняется в целом закономерность того, что акции, купленные за 28 дней до дивидендной отсечки, к моменту такой отсечки падают в цене (10 лет из 12 лет). Закономерность повышения цены акций через месяц после дивидендной отсечки не выполняется в рамках отдельных лет, однако в большей степени превалирует над обратной ситуацией — падением цен на акции.

Таким образом, статистический анализ показывает наличие возможности для инвесторов получения прибыли при продаже акций за месяц до дивидендной отсечки и их приобретения за 5 дней до нее и последующей продажи

⁴ См., например: Демиденко Т.И. Поведенческое направление финансовой науки: обзор поведенческих факторов, влияющих на рыночную капитализацию российских компаний // Журнал экономической теории. 2010. № 2. С. 284–289; Ким Н.В., Балышева Н.А. Поведенческие финансы: практика реализации в современных условиях // Вестник Челябинского государственного университета. 2021. № 3 (449). С. 248–252 и др.

Таблица 4

**Изменения цен акций до и после дивидендных отсечек и размер дивидендов: в разрезе
по годам (2012–2023 гг.)
(% от цены перед дивидендной отсечкой)**

Годы	Количество дивидендных отсечек	Изменение цены за 28 дней до дивидендной отсечки	Изменение цены за 5 дней до дивидендной отсечки	Величина дивиденда за вычетом НДФЛ	Финансовый результат на следующий день после дивидендной отсечки	Финансовый результат через 3 дня после дивидендной отсечки	Финансовый результат через 9 дней после дивидендной отсечки	Финансовый результат через 32 дня после дивидендной отсечки
2012	3	–7,5	1,7	2,8	1,7	1,7	3,7	–4,5
2013	9	1,6	–6,2	4,1	3,6	0,5	0,2	–1,1
2014	10	0,5	–0,8	3,8	0,4	0,5	0,2	6,7
2015	11	–0,1	0,0	3,3	0,7	0,5	1,0	3,4
2016	12	–4,7	1,2	4,5	0,6	–0,5	–0,6	–0,2
2017	17	–3,6	1,0	3,6	0,6	0,4	0,8	1,9
2018	15	–4,1	–0,4	4,0	0,7	0,7	0,9	1,7
2019	15	–4,9	0,9	4,4	0,1	–0,1	0,5	5,6
2020	11	–5,0	0,6	3,9	0,5	–0,4	–0,3	3,5
2021	9	–2,4	0,4	5,4	0,9	0,2	–0,1	–2,7
2022	7	–5,3	0,0	9,7	0,5	–0,2	–0,1	6,7
2023	1	–3,9	1,0	3,3	2,3	4,2	5,6	16,0
ИТОГО	120	–3,5	0,5	4,3	0,6	0,2	0,4	2,1

Источник: рассчитано авторами.

в первый день после такой отсечки. Важно отметить, что статистические закономерности, действовавшие в прошлом, не обязательно будут иметь место в будущем, что также необходимо учитывать. Выявленная статистическая закономерность, можно полагать, основана на психологии инвесторов, для которых повышается интерес акций, сулящих дивиденды, что подогревает спрос на такие акции.

Подытоживая вышеизложенное, можно сделать следующие основные выводы.

Во-первых, теоретические представления о дивидендных отсечках исходят из того, что не существует возможности получения систематической прибыли, используя какую-либо стратегию: продажи акций перед дивидендными отсечками по более высокой цене и их приобретения затем по более низкой цене или

покупку акций с целью получения дивиденда с их последующей продажей. При этом шортирование дивидендных отсечек обеспечит трейдеру математически ожидаемый убыток, что приводит, как правило, к запрету брокерами коротких продаж перед дивидендными отсечками.

Во-вторых, проведенный ретроспективный анализ по 120 дивидендным выплатам крупнейших российских компаний за разные годы показал существование локальной неэффективности рынка, которая может быть использована для получения дополнительной прибыли. В частности, продажа акций на следующий день после дивидендной отсечки обеспечивала бы инвестору получение дополнительной прибыли. Цена акций в среднем снижалась на несколько меньшую величину, чем нетто-дивиденд. Существуют и иные локальные неэффективности рынка вблизи точки дивидендной отсечки. Выявленные закономерности носят ретроспективный характер и в будущем могут не иметь места.

Литература

1. Воронина Е.М., Дикарева И.А. Анализ стратегии торговли акциями российских компаний с применением дивидендного гэпа // *Modern Science*. 2021. № 4–1. С. 91–94.
2. Ишханян М.В., Кокорев А.О. Анализ стратегии торговли акциями компании ПАО «Аэрофлот» с опорой на дивидендные гэпы / В сборнике: Вклад транспорта в национальную экономическую безопасность. Труды III Международной научно-практической конференции / Под ред. Р.А. Кожевникова, Ю.И. Соколова, З.П. Межох. 2018. С. 161–162.
3. Рубцов Б.Б., Арронет П.В. Краткосрочная торговля акциями российских компаний с государственным участием: влияние изменений в дивидендной политике // *Банковские услуги*. 2022. № 12. С. 17–23.
4. Седов Я.О. Дивидендная стратегия, эффективность и ограничения // *Modern Economy Success*. 2021. № 5. С. 63–68.

Alexander Sukharev (e-mail: su500005@yandex.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor,

Department of Constitutional, Administrative and Customs Law

Tver State University (Tver, Russian Federation)

Olga Smirnova (e-mail: smirnova-tgu@yandex.ru)

Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Department of Economic Theory,

Tver State University (Tver, Russian Federation)

DILEMMA OF THE INVESTMENT STRATEGY: DIVIDEND CUT-OFFS (RETROSPECTIVE ANALYSIS)

The author considers the results of a statistical analysis of changes in stock prices for 10 largest Russian companies in various industries over 12 years in connection with dividend payments. Statistical patterns of stock price behavior before and after the dividend cut-offs are revealed, which allows investors to build their dividend strategies and answer the “eternal” question of whether to sell or to buy shares before the dividend cut-off. A retrospective statistical analysis is carried out on 120 dividend payments.

Keywords: dividends, dividend yield, dividend yield, dividend cut-offs, dividend gaps.

DOI: 10.31857/S0207367624020077

ВОПРОСЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

© 2024

УДК: 332.1

Сергей Капканщиков

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики
филиала МГУ им. М.В. Ломоносова в г. Севастополе
(г. Севастополь, Российская Федерация)
(e-mail: kapkansv@mail.ru)

ДИЛЕММА «СПРАВЕДЛИВОСТЬ—ЭФФЕКТИВНОСТЬ» В РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА

Выводя необходимость государственной региональной политики из концепции фиаско рынка, автор с привлечением центр-периферийной теории Д. Фридмана обосновывает факт избыточной социально-экономической дифференциации субъектов Российской Федерации, которая оказывает не ускоряющее (как в случае с нормальным расслоением регионов), а тормозящее воздействие на долгосрочный экономический рост. Четкое разделение российских регионов в рамках классификации «центр—периферия—полупериферия» на базе классификации теоретиков пространственной политики по Г. Камерону в качестве неинтервенционалистов, адапторов и радикальных преобразователей позволяет поставить вопрос о наилучшей степени вмешательства российского государства в регулирование территориальной структуры. Центральной проблемой статьи выступает проведенный в ней сравнительный анализ двух альтернативных подходов в рамках моделей «территориальная справедливость» и «экономическая эффективность» с характеристикой используемых в каждой из них инструментов. Обосновывая объективные закономерности циклического развития, выводящие на первый план ту или иную модель регионального регулирования, а также связывая их использование с достигнутым уровнем хозяйственного развития страны, автор доказывает неизбежность опоры российской пространственной политики на выравнивающую модель. Однако во избежание воспроизводства социального иждивенчества дотационных территорий подчеркивается острая необходимость тесной увязки региональной политики государства с политикой структурной, нацеливающей их сочетание на достижение не сырьевого, а инновационного развития отечественной экономики.

Ключевые слова: региональная и структурная политика, центр, периферия, полупериферия, неинтервенционалисты, адапторы, радикальные преобразователи, территориальная справедливость и эффективность, инструменты региональной политики, нормальная и избыточная дифференциация регионов, пороговое значение региональной безопасности.

DOI: 10.31857/S0207367624020081

Одним из наиболее негативных проявлений фиаско рынка выступает тот факт, что механизм рыночной конкуренции не способен гарантировать оперативного разрешения региональных проблем, которые периодически обостряются в тех или иных странах под воздействием многообразного комплекса природно-географических, геополитических, социальных, исторических, этно-национальных, демографических, культурных и иных нерыночных факторов и выражаются в существенной неравномерности хозяйственного освоения различных территорий. Крайне труднопреодолимой общемировой тенденцией является неравномерность размещения производственных ресурсов по территории планеты, разных государств и составляющих их регионов, а значит,

отчетливая неоднородность экономического пространства. При этом социально-экономическая асимметрия регионов внутри одной и той же страны по уровню индустриального (а где-то и постиндустриального) развития, залежам полезных ископаемых, реальным доходам, занятости, доступности образовательных и медицинских услуг, а значит, по степени развития физического, природного и человеческого капитала зачастую оказывается даже более масштабной, нежели различия между отдельными странами. Наиболее отчетливо она обозначается в территориально протяженных государствах с большим многообразием природно-климатических условий. Значительная межрегиональная асимметрия социально-экономических показателей характерна также для государств не с унитарным, а федеративным устройством. «Федеративные государства, — отмечают А.О. Юшков, Н.Ю. Одинг, Л.И. Савулькин, — состоят из совокупности неравномерно развивающихся регионов, часть которых процветает и обеспечивает стабильность федерации в целом (регионы-доноры), а другие отстают в развитии и превращаются в аутсайдеров (регионы-реципиенты)» [13. С. 46].

Таким образом, свободно функционирующий рыночный механизм порождает концентрацию производства, капитала, рабочей силы, наиболее продвинутых технологий на относительно небольших пространствах, плодотворно использующих в интересах своих жителей многочисленные агломерационные эффекты, имеющийся человеческий капитал, мощные финансовые ресурсы и всесторонне развитую инфраструктуру. Такие процветающие пространства в теории региональной политики классифицируются как центр (ядро), обладающий целым рядом бесспорных конкурентных преимуществ. Например, начиная с 1960-х годов в мире весьма популярным было представление о решающем вкладе в хозяйственный прогресс регионов ядра их отчетливой экспортной ориентации, которая всемерно стимулировалась властями, особенно в плане вывоза продукции с высокой долей добавленной стоимости. В то же время неким антиподом их выступают периферийные регионы, сталкивающиеся, напротив, с деконцентрацией производительных сил, четким акцентом на сельское хозяйство, добывающую промышленность и отличающиеся намного менее тесной связью с мировыми рынками. Несмотря на невысокий уровень заработной платы и недорогую землю, которые, казалось бы, должны были обеспечивать ощутимую экономию на издержках производства, они из-за географической удаленности от центра, а также из-за накопившегося технологического, инфраструктурного, финансового отставания и низкого платежеспособного спроса населения зачастую оказываются в поистине бедственном положении. Между этими крайними полюсами расположены регионы так называемой полупериферии, экономика которых находится в некоем промежуточном состоянии. Находясь нередко не столь далеко от ядра, ключевых для данной страны инфраструктурных объектов, в том числе транспортно-логистических путей, они еще не располагают сколько-нибудь ощутимыми достоинствами, а их природные ресурсы во многом пока недостаточно востребованы рынком. Впрочем, в случае наступления неких кардинальных экономико-политических и иных перемен (например, протекающей сегодня

смены господствующего мирохозяйственного уклада с американского на азиатский во главе с КНР) подобные полупериферии, например российские Крым и другие новые территории, азиатская Россия и особенно ее Дальний Восток, плодотворно воспользовавшись открывшимся историческим шансом, способны со временем трансформироваться в новые центры прогресса, реальные конкуренты Японии, Южной Кореи, Сингапуру, регионам Евросоюза и КНР, что на периферийных территориях является крайней редкостью.

Эти ключевые региональные диспропорции являются непосредственным объектом исследования в рамках специальной центр-периферийной модели, которая впервые была представлена в 1966 г. Д. Фридманом в его книге «Политика регионального развития: опыт Венесуэлы» [15]. Воспроизводимые в рыночном хозяйстве на расширенной основе, они, в свою очередь, влекут за собой серьезные деформации рынка труда, хроническое несоответствие спроса на труд и его предложения, а значит, острый дефицит рабочей силы и повышение уровня жизни на одних территориях, региональную безработицу и массовую бедность — на других, что еще более обостряет и без того серьезные социально-политические противоречия между ядром и «глубинкой». Известно, что в бурно растущем Китае функции центра в конце XX в. выполняли девять провинций и автономных районов Восточной зоны вкупе с тремя городами центрального подчинения — Пекином, Шанхаем и Тяньцзинем, обладающими статусом провинций. Отличаясь отчетливой экспортной ориентацией своих производств и всемерно поощряя мощный приток прямых иностранных инвестиций, Восточная зона внесла и продолжает вносить решающий вклад в китайское «экономическое чудо». Роль же периферии играет аграрно-индустриальная, территориально наиболее обширная Западная зона, в хозяйственном смысле ориентированная на добычу и переработку первичного сырья, а роль полупериферии — существенно менее открытая внешнему миру Центральная зона КНР, основной упор в которой отчетливо делается на использование внутренних ресурсов развития.

Со стартом рыночной трансформации в России на ее просторах был запущен процесс радикальной пространственной трансформации, результатом которой тоже явилось серьезное усиление центр-периферийных различий регионов. Территориальная несправедливость как наглядное проявление фиаско рынка непременно должна была обозначиться в этой наибольшей по площади стране мира, имеющей к тому же федеративное устройство. Как результат, чуть ли не решающим фактором устойчивого неравенства в уровне и качестве жизни россиян выступает сам регион их проживания. Иного и быть не могло в условиях, когда объемы произведенного валового регионального продукта (ВРП) на душу населения уже на рубеже XX—XXI вв. различались в субъектах Федерации в 21 раз, а произведенной промышленной продукции — более чем в 30 раз [2. С. 90]. Спустя два десятилетия, несмотря на многочисленные принятые властями программы, в которых особо подчеркивалась острая необходимость сбалансированного, комплексного, всестороннего, эффективного пространственного развития страны, ситуация в лучшую сторону принципиально не изменилась. Более того, по ряду индикаторов «положение дел не только не

стабилизировалось, но даже ухудшилось» [4. С. 264]. Например, по расчетам А.В. Кольчугиной, в 2016 г. душевое промышленное производство в Республике Ингушетия отставало от соответствующего показателя в Тюменской области в 103 раза [9. С. 42]. В 2018 г., при среднедушевом общероссийском уровне ВРП в 578,7 тыс. руб., он составил в Республике Ингушетия всего 112,6 тыс. руб., в то время как в Ненецком автономном округе — 6950,4 тыс. руб. Получается, что эти два крайних полюса разошлись по данному показателю в 62 раза. Наибольшую же тревогу вызывает поистине колоссальный разрыв между регионами по удельному весу инновационной продукции в общем объеме создаваемых в них товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг.

Конечно, чрезмерная неравномерность в распределении душевого ВРП в большой степени нейтрализуется повышенными налоговыми изъятиями из регионов, отличающихся прежде всего богатством разрабатываемых недр, а также немалой трансфертной поддержкой бедных регионов со стороны федеральной казны. В 2018 г. ее в различных формах получили 73 субъекта Федерации из 85, а в 2023 г. в связи с присоединением новых территорий их стало еще больше. Это, естественно, сопровождается заметно меньшей дифференциацией и, напротив, куда большей пространственной справедливостью в распределении. Однако и после включения подобных перераспределительных механизмов подоходное и поимущественное расслоение россиян, проживающих в различных регионах, остается чрезмерным. Так, ВРП Московской агломерации, рассчитанный по паритету покупательной способности, в 2020 г. превысил 1 трлн долл. (примерно 1/4 общероссийского). Это больше, чем у Лондона, Пекина, Парижа, Шанхая, хотя и меньше, чем у Нью-Йорка, Токио, Сеула и Лос-Анджелеса. Москвичи располагают более чем третью всех банковских вкладов россиян. В столичную экономику, в которую вмонтированы многочисленные властные структуры и штаб-квартиры крупного бизнеса, мощным потоком направляются инвестиции, и это уводит ее в еще больший отрыв. Помимо Москвы, лишь немногие субъекты Федерации — Московская область, Санкт-Петербург, Татарстан, Ханты-Мансийский автономный округ, Тюменская область с округами и Сахалинская область — не испытывают острых финансовых проблем за счет стабильного присвоения столичной и конъюнктурной ренты [1. С. 42]. Неслучайно намного более трети всего введенного в 2022 г. жилья пришлось именно на эти и без того процветающие по российским меркам регионы. «Такие разрывы, — подчеркивает А.Р. Бахтизин, — увеличивают опасность локальных социальных кризисов и межрегиональных конфликтов, подпитывают тренд дезинтеграции национальной экономики» [9. С. 41]. И, действительно, подобные угрозы не обходят стороной нашу необъятную страну.

«Уже более тридцати лет постсоветского существования, — отмечают В.А. Крюков и В.Е. Селиверстов, — Россия не может найти и реализовать адекватную ее специфике модель социально-экономического развития, основанную на гармонизации интересов государства и регионов» [6. С. 23]. При этом главной причиной действия однозначно негативной тенденции дезинтеграции прежнего единого экономического пространства после распада СЭВ и СССР

явилось задействие неолиберального варианта рыночных преобразований в русле «шоковой терапии». Поляризация российских регионов во многом предопределялась всемерно приветствуемой неоклассиками эволюцией отечественной экономики в русле исторически тупиковой экспортно-сырьевой модели. Действительно, ведущим фактором дифференциации территорий выступает величина выручки от внешнеэкономической деятельности, связанной с добычей и вывозом уникального набора природных ресурсов. Конечно, хотя целый ряд обладающих огромными богатствами недр северных регионов отличается наивысшими доходами своих жителей, говорить об успешном разрешении многих сохраняющихся и здесь трудностей было бы преждевременно. Наличие значительных природных богатств зачастую не может компенсировать сурового климата, остроты экологических проблем в результате нерационального недропользования, крайне высокой стоимости жизни, связанной с дороговизной продуктов питания, повышенным энергопотреблением, значительными транспортными и строительными издержками в условиях недостаточного государственного регулирования тарифов естественных монополистов. Так что именно эти территории рисуют собой противоречивую картину раскручивания долговременных разрушительных механизмов «голландской болезни» с краткосрочным эффектом (сходным с наркотическим) относительного хозяйственного процветания. Что же касается избыточной концентрации населения и экономической активности в европейской части нашей страны, то и там не может не формироваться комплекс специфических угроз, например эпидемиологического (что высветила недавняя пандемия коронавируса), техногенного, экологического характера. Конечно, обеспечение населения объектами социальной и производственной инфраструктуры в зонах концентрированного проживания оказывается для государства намного дешевле, чем в случае его более равномерного распределения по стране. Однако масштабная миграция в перенаселенные регионы серьезно подрывает ранее сложившиеся социальные связи, становится значимой причиной ухудшения транспортной ситуации, а также жилищных условий многих переселенцев (из-за роста платы за аренду квартир), укрепляет почву для терроризма, создает многие другие отрицательные экстерналии от излишне интенсивных агломерационных процессов.

Развернувшаяся в постсоветский период радикальная деиндустриализация в русле эффекта Гронингена серьезно затронула российские территории с преимущественным развитием обрабатывающих производств. Большинство из целенаправленно сформированных в Советском Союзе территориально-производственных комплексов (Канско-Ачинский, Саянский, Братско-Усть-Илимский и др.) фактически стали жертвами развертывания «голландского синдрома», что проявилось в существенном сокращении протяженности цепочек создания стоимости в рамках развертывания рентоориентированной разновидности экономического роста. Характеризуясь уже три десятилетия подряд крайне невысокой рентабельностью, многие из деинвестированных градообразующих предприятий тянут свои регионы вниз по шкале социально-экономического развития. В значительной степени из-за многолетнего преобладания отечественных неолибералов в аппарате исполнительной власти собственная

доходная часть бюджетов подавляющего большинства субъектов Федерации явно недостаточна для выполнения их функций, а в таких регионах, как Бурятия, Калмыкия, Марий Эл, Тыва, Алтайский край, Читинская, Амурская области, налицо подлинное «денежное опустынивание». И если наиболее отстающим в инфраструктурном отношении регионам, например регионам Дальнего Востока, Северного Кавказа, а также Республике Крым и Севастополю, федеральный центр, восстанавливая историческую справедливость, оказывает существенную финансовую поддержку (наглядным примером которой явилось возведение в кратчайшие сроки Крымского моста), то целый ряд слабо связанных между собой полупериферийных территорий (по сути, «срединных») лишены надежных источников хозяйственного саморазвития. Например, из созданных на востоке нашей страны 23 территорий опережающего развития лишь 4 расположены в Восточной Сибири, регионы которой к тому же крайне слабо интегрированы с перспективной Арктической зоной и Северным морским путем, более нацеленным на широтные взаимосвязи Запада и Востока в обозримой перспективе.

Впрочем, внутри территорий лидеров регионального развития (как общероссийских, так и локальных) тоже с легкостью можно обнаружить поселения с явной неустроенностью, в приоритетах хозяйственного развития которых природа и человек вынужденно отошли на задний план. Так, М.В. Морошкина выделяет в Северо-Западном регионе явных лидеров (Северодвинск и Архангельск) и очевидных аутсайдеров (Белогорск и Кандалакшу) [8. С. 95]. Надо признать, что хотя в российском государственном бюджете представлен довольно широкий ассортимент финансовых трансфертов наиболее проблемным макро- и микрорегионам страны, однако нынешняя финансовая поддержка со стороны федеральных и региональных властей экономики и социальной сферы малых и средних городов (которых в России насчитывается примерно 900) мало что им дает. Конечно, централизованные расходы могут несколько улучшить ситуацию с детскими садами, площадками, скверами, спортивными тренажерами в парках и с другими объектами социальной сферы, несколько поднять номинальную заработную плату учителям и врачам. Однако акцент на финансирование всего лишь текущих расходов муниципалитетов не позволяет создавать в необходимом количестве эффективные рабочие места, кардинально укреплять транспортную инфраструктуру, серьезно улучшать качество здравоохранения, культуры, образования, осуществить массовое переселение из ветхого жилья в современные квартиры. В этих условиях неизбежным становится хроническое воспроизводство накопленных ранее территориальных диспропорций. Сбалансированному пространственному развитию России продолжает препятствовать также отчетливая концентрация научных и образовательных ресурсов в Москве и Санкт-Петербурге, где функционируют свыше 1/4 вузов нашей страны, обладающих к тому же куда лучшим финансированием и большей долей бюджетных мест для студентов сравнительно со всеми остальными регионами. Межрегиональные перекосы усиливаются действующим алгоритмом зачисления в вузы, который стремительно вытягивает лучших выпускников школ из российской глубинки, причем зачастую

далеко не в самые продвинутые столичные университеты. Именно этот изначально дискриминационный алгоритм в значительной мере обусловил причины нынешнего острого кадрового голода многих отечественных предприятий оборонно-промышленного комплекса, что создает ощутимые трудности при выполнении гособоронзаказа в условиях специальной военной операции на Украине. Поэтому успешное противодействие пространственным перекосам в современной России немыслимо без поиска новой парадигмы регионального развития — научных взглядов, принципов, конкретных правил воздействия на интенсивно протекающие пространственные процессы с неременным учетом позитивного опыта зарубежных стран с федеративным устройством.

Надо признать, что накопленный мировой опыт серьезно ослабляет аргументацию неоклассических представлений (взглядов неинтервенционалистов, обозначенных так Г. Камероном [14]), которые, будучи весьма распространенными по сей день, заключаются в том, что некогда возникшее региональное неравенство со временем исчезает само собой. Опираясь на производственную функцию, эти неоклассики убеждены, что состояние региональной экономики детерминирована вовсе не качеством соответствующей государственной политики, а исключительно численностью и квалификацией расположенных здесь трудовых ресурсов, объемом ресурсов природных, а также запасом капитала и прогрессивностью технологий, задействованных при создании валового регионального продукта. Внутренне присущая рынку свободной конкуренции мобильность всех этих ограниченных факторов производства под влиянием перманентной борьбы регионов за их привлечение делает неизбежным в условиях гибкости цен, заработных плат и процентных ставок стихийное выравнивание территорий, не требующее сколько-нибудь заметного присутствия федеральных властей в обеспечении пространственного равновесия страны. И если все же помогать депрессивным регионам, то необходимо ограничиваться разрешением лишь наиболее острых социальных проблем, достигая минимально необходимого уровня территориальной справедливости, в пассивном ожидании неизбежного затухания хозяйственного прогресса передовых в настоящее время пространств, которые начнут рано или поздно вынужденно перераспределять свои избыточные ресурсы на периферию.

Другие ученые, напротив, доказывают острую необходимость формирования и реализации государственной политики, состоящей в воздействии всех субъектов регионального управления на производственный, социальный, природный потенциал отдельных территорий, перекачивание производственных ресурсов между ними во имя достижения определенных макроэкономических целей. При этом для обеспечения сбалансированного пространственного развития крайне важны регулирующие действия самих региональных и муниципальных властей в отношении своих территорий и в сфере их взаимодействия как с ближайшими соседями, так и с другими странами; конкретные инициативы многочисленных общественных организаций — ассоциаций, союзов, объединений, групп, а также отдельных, наиболее инициативных физических лиц, чей вклад в успешное функционирование конкретных территорий порой трудно переоценить. Поэтому можно допустить, что на смену нынешней централизованной схеме

реализации российской региональной политики, действующей по принципу «сверху вниз», должен постепенно (естественно, лишь после победного завершения СВО) приходиться противоположный, децентрализованный алгоритм «снизу вверх», в рамках которого пространственное развитие отечественной экономики будет все в большей мере исходить из выявления местными властями структурами насущных потребностей своих регионов с последующей переадресацией ими неких общенациональных проблем на федеральный уровень власти. Оптимальным вариантом, впрочем, здесь выглядело бы разумное сочетание обоих подходов, требующее тесной кооперации действий федеральных и региональных властей [10. С. 137]. Действительно, при важности участия всех уровней государственного управления сам вектор развертывания региональной политики все же задается центром, который, обладая соответствующим статусом, располагает реальной возможностью нахождения динамического баланса между общенациональными интересами, интересами региональными и местными (локальными).

Взгляды теоретиков государственной региональной политики, чья коалиция решительно наступает на позиции неинтервенционалистов и доказывает неизбежность недоиспользования в этом случае экономического потенциала страны, все же существенным образом различаются в соответствии с той же классификацией Г. Камерона. Одни из таких ученых, так называемые адапторы, признают в качестве цели макрорегулирования развития территорий лишь некоторое смягчение рыночных механизмов, относительно пассивное содействие правительства развертыванию естественно протекающих в регионе социально-экономических процессов без смены самого их ведущего направления. В целом высоко оценивая способность рынка к саморегулированию, они считают принципиально недопустимым стимулирование хозяйственного развития в заведомо непривлекательных для частных инвесторов регионах. По их мнению, региональная политика властей может оказаться результативной исключительно в случаях, когда она адекватна стихийно складывающимся в стране трендам размещения производственных ресурсов в строгом соответствии с коммерческими интересами компаний. Поэтому адапторы ставят перед государством задачу скорее не выравнивания уровней социально-экономического развития территорий, а лишь недопущения дальнейшего углубления их различий стимулированием межрегиональной миграции капиталов и рабочей силы.

Качественно иной взгляд на содержание государственной региональной политики характерен для так называемых радикальных преобразователей, относящихся прежде всего к неокейнсианскому направлению экономической науки. Эти главные оппоненты неинтервенционалистов убеждены, что стихийное искоренение закономерно возникающего пространственного неравенства в рыночной экономике маловероятно, поскольку компании, функционирующие в высокоразвитых регионах, устойчиво достигают здесь существенно более высокой нормы прибыли, в том числе за счет эффекта масштаба и, соответственно, экономии на производственных издержках, а также стабильно высокого спроса на выпускаемую ими продукцию. В пользу данного взгляда говорит то, что спорный в принципе неоклассический тезис относительно

оперативности межрегиональной мобильности факторов производства заведомо не может быть отнесен к природным ресурсам, да и перемещение рабочей силы по стране зачастую сталкивается с трудностями ментального характера и неразвитостью рынка жилья. К тому же трудовая мобильность зачастую имеет сугубо одностороннюю направленность и выражается в безвозвратном оттоке молодежи, наиболее образованных жителей из малых поселений в глубинке в крупные городские агломерации, что неуклонно преумножает стратегическую привлекательность последних. Радикалы особо подчеркивают необходимость активного инициирования государством глубоких структурных сдвигов, которые нацелены на подключение дополнительных внутренних источников развития тех регионов, которые потенциально весьма перспективны, однако требуют немалых вложений в инфраструктуру и формирование столь нужного им человеческого капитала. А это невозможно без немалых финансовых вливаний властей более высокого уровня в реализацию соответствующих инвестиционных программ развития территорий. Утверждается, что без подобного масштабного устранения узких мест и стимулирования развития на временно депрессивных территориях страна способна надолго утратить потенциал своего устойчивого пространственного развития под влиянием расширения бедности, региональной безработицы, усиления неконтролируемой миграции населения, ослабления механизмов экономического сотрудничества территорий, усиления центробежных тенденций и сепаратизма.

В ходе регулирования пространственной структуры национального хозяйства радикальными преобразователями выделяются два альтернативных подхода, в рамках которых безусловный акцент делается либо на выравнивании уровней социально-экономического развития всех территорий, либо на всемерное поощрение опережающего развития наиболее перспективных среди них [11. С. 43]. Иначе говоря, федеральным властям приходится неустанно искать разумный компромисс между поддержкой отстающих регионов за счет более развитых и ставкой на дальнейший хозяйственный прогресс своих безусловных лидеров [7. С. 6].

Перераспределительная региональная политика, формирующаяся в рамках модели «территориальная справедливость», направлена на территории, которые по ряду объективных и субъективных, внешних и внутренних причин оказались не в состоянии самостоятельно разрешать свои социально-экономические проблемы и реализовывать собственный производственный потенциал. Она призвана подтягивать их по уровню ВРП, предпринимательскому климату, показателям бюджетной обеспеченности, занятости, условиям и качеству жизни населения. Такое селективное (избирательное) регулирование, нацеленное на восстановление макроравновесия страны, призвано гарантировать в идеале равный доступ всех граждан к общественным благам, что только и может обеспечивать территориальную целостность странового пространства, надежно противостоя рыночным угрозам его фрагментации.

К инструментам, ориентированным на сокращение межрегионального неравенства, в мировой практике государственного регулирования принято относить: временное уменьшение налоговых ставок, предоставление «опекаемым»

регионам налоговых (например, в форме налоговых кредитов), а также амортизационных льгот в рамках политики ускоренной амортизации; выделение им правительственных субсидий, в том числе транспортных для обеспечения территориального единства страны, наряду с ограничением сверху тарифов на перевозку грузов и пассажиров, энергетических тарифов; расширение государственных закупок и социальных трансфертов на депрессивных территориях; направление подавляющей доли рентных доходов крупных недропользователей в федеральный бюджет с последующим расширением государственных инвестиций в производственную (например, в строительство морских портов и железнодорожных узлов) и социальную инфраструктуру дотационных регионов; в рамках принципа бюджетного федерализма четкое закрепление налоговых и неналоговых доходов за бюджетами различного уровня с возможностью таргетированной передачи их части в кризисные времена бюджетам более низкого уровня, например для выплаты заработной платы работникам бюджетной сферы, содержания объектов социально-культурной сферы, компенсации затрат на переподготовку высвобождаемых специалистов; всемерное содействие приграничной торговле; предоставление инвестиционных займов, целевых (а иногда и безвозвратных) кредитных ресурсов, а также гарантий для социально ответственных отечественных и зарубежных компаний, вкладывающих частный капитал в развитие инфраструктуры депрессивных регионов и укрепление их производственной базы; дополнение коммерческого кредитования со стороны частных банков, которое зачастую оказывается для региональных властей и находящихся на периферии организаций неподъемным (а потому для них используются процентные субсидии), значительно более дешевыми бюджетными кредитами, средства для которых обычно привлекаются путем выпуска дополнительных облигаций федерального займа; принятие стимулирующих мер (в виде надбавок и единовременных выплат) гражданам, проживающим на проблемных территориях, или тем, кто готов туда переехать для работы в больницах, школах, учреждениях культуры; создание специальных фондов регионального развития, где аккумулируются финансовые ресурсы для выплаты субвенций; разработка наднациональных перераспределительных программ, например в рамках Евросоюза или ЕАЭС, где для завершения процесса интеграции требуется некое единство экономического пространства. Наряду со стимулирующими широко используются и ограничительные меры, которые включаются в регионах сверхконцентрации производства и населения – повышенные налоги на основные фонды, установление премий за снос производственных мощностей в агломерациях, намеченных к «разгрузке» [4. С. 247]. Вводятся и повышенные (например, экологические) налоги в крупных мегаполисах, стимулирующие компании к переводу их капиталов в глубинку и кадровой разгрузке центральных регионов.

Наиболее богатый опыт перераспределительной региональной политики с использованием многих из указанных выше инструментов накоплен к настоящему времени в европейских странах. Однако, несмотря на масштабную поддержку прежде всего государств Центрально-Восточной и Южной Европы, чей душевой ВВП не превышает 90% и особенно 75% от среднего уровня по Евросоюзу, здесь

и по сей день сохраняются по меньшей мере три типа крупных региональных перекосов: между богатой Западной и относительно бедной Восточной Европой; среди самих постсоциалистических стран (в частности, между Словенией и Болгарией, Чехией и Румынией); среди стран ЕС (например, между Софией и ее окрестностями, с одной стороны, и бедными северо-западными регионами Болгарии). Так что действующий сегодня механизм государственной (и надгосударственной) региональной политики в Евросоюзе все еще далек от совершенства. Однако его результативность выглядит все же неизмеримо выше, чем в России, где децильный коэффициент, характеризующий соотношение минимального значения среди 10% субъектов Федерации с наибольшим душевым ВРП и максимального значения среди 10% субъектов с наименьшим соответствующим значением, изменился с 3,46 в 1995 г. до 3,14 в 2016 г., [9. С. 44] т.е. речь идет о расхождении не на 10–25%, как в ЕС, а в разы.

Впрочем, столь заметная поляризация российских территорий вполне вписывается в распространенное в современном мире представление о том, что чем шире будут масштабы регионального выравнивания, тем медленнее станут темпы наращивания ВВП страны в целом. И, наоборот, чем слабее тяга правительства к достижению ее территориальной однородности, тем более стремительным способен оказаться долгосрочный экономический рост. В подобных рассуждениях, конечно же, имеется немалый резон: насколько препятствует восходящей хозяйственной динамике избыточное расслоение территорий, превышающее некое специфическое для каждой конкретной страны пороговое значение региональной безопасности страны, настолько же тормозит рост национальной экономики стремление государства к чрезмерному выравниванию уровней их социально-экономического развития, не доходящему до минимальной необходимой границы. Действительно, выгодный статус региона-реципиента способен, как известно, отвратить его власти, а также значительную часть экономически активного населения — от улучшения качества управления в регионе, высокопроизводительного труда и проявления предпринимательской способности.

Опираясь на такое понимание, многие государства не стремятся формировать пространственную экономику, многие звенья которой слишком зависят от федеральных трансфертов и где крайне высоким оказывается удельный вес бюджетного сектора. Они склонны уводить содержание региональной политики далеко за рамки сглаживания дифференциации различных территорий, обычно вызывающей к тому же острое недовольство жителей мегаполисов. Стратегическая цель ее альтернативной разновидности (модели «экономическая эффективность») заключается в обеспечении наиболее результативной территориальной организации воспроизводства ресурсов. Такая стимулирующая региональная политика, теоретической основой которой выступают теории полюсов роста Ф. Перру, кумулятивного роста Г. Мюрдаля, нацелена на правительственную поддержку не отстающих районов страны, а передовых, которые не должны рассматриваться исключительно в качестве доноров, как финансовые источники централизованной поддержки регионов-реципиентов. Поскольку вложения в обладающие наибольшим экономическим потенциалом

территории оказываются намного более плодотворными и вносят решающий вклад в позитивную динамику ВВП, государство не может игнорировать этот объективно существующий разброс в уровнях эффективности инвестиционных проектов и безоговорочно поддерживать депрессивные промышленные и аграрные регионы. Известно, что мультипликативные региональные эффекты серьезно варьируются по своей величине, в результате чего одинаковые по объему государственные расходы, направленные на различные территории, влекут за собой далеко не идентичные позитивные сдвиги в объеме производства и занятости.

Согласно современной теории поляризованного (сфокусированного) развития, экономический прогресс в той или иной стране не происходит сразу во всех ее регионах: он начинается с саморазвития в неких точках (полюсах) территориального роста, выгодно отличающихся высокой технологичностью выпускаемой продукции, значительной средней заработной платой, а значит, активным привлечением квалифицированных трудовых мигрантов, наполненностью региональных бюджетов и, соответственно, масштабностью предоставляемых жителям общественных благ. Однако затем хозяйственный успех в рамках некоего «расходящегося эффекта» с той или иной интенсивностью распространяется по осям развития на близлежащие территории, достигая их частичного выравнивания и существенного сокращения трансфертной зависимости от центра. В рамках оригинальной теоретической конструкции «вулкана» Х. Гирша отстаивается тезис о том, что импульсивное извержение «лавы» инновационной деятельности со стороны регионов ядра со временем постепенно распространяется и на периферию. Действие подобного эффекта диффузии, например, отчетливо наблюдалось в США в штатах Мэн, Юта, Миссури, а в Канаде – в провинциях Лабрадор, Ньюфаундленд, Онтарио.

Проверенными мировым опытом инструментами региональной политики, нацеленной на дальнейшее повышение конкурентоспособности ведущих регионов, являются: формирование зон территориального развития (в России на 12 лет), особых экономических зон (на 49 лет), территорий опережающего развития (на 70 лет), индустриальных парков, наукоградов, задействование здесь мер внешней и внутренней миграционной политики для активного создания эффективных рабочих мест; предоставление гарантий федерального правительства в виде некоего сырьевого залога для поощрения притока зарубежного капитала в регионы, обладающие богатыми природными ресурсами. В целях реализации концепции поляризованного регионального развития на специально отобранных территориях, неких «точках роста», создаются благоприятные условия в виде таможенных преференций (включающих отмену как ввозных, так и вывозных пошлин), облегченного землепользования, упрощенной регистрации фирм, ослабления административного контроля над их деятельностью и других косвенных регуляторов – наряду с прямым финансированием из федерального бюджета процесса возведения здесь многочисленных объектов производственной и социальной инфраструктуры. Значимым инструментом поддержки является также предоставление налоговых (в части налога на прибыль, имущество, а также страховых взносов) льгот. Одной из них выступает

регионально привязанная инвестиционная льгота, позволяющая компаниям передовых территорий оставлять у себя определенную долю (скажем, 50%) прибыли в случае безусловного направления ее на приращение вложений в основной капитал.

Так, в Великобритании при премьерстве лидера консерваторов М. Тэтчер правительственные расходы на проведение региональной политики сократились на 40% при отказе от многих ее социальных целей: взамен территориальной справедливости здесь практиковался принцип экономической эффективности в развитии регионов. Британские власти заметно ослабили тогда ограничения на размещение организаций и рабочей силы в густонаселенных мегаполисах (как это происходит и сегодня в Москве). Во многом благодаря методу программно-целевого управления Калифорния со временем трансформировалась из периферийного американского штата «дикого Запада» во всемирно признанный центр создания высоких технологий с валовым региональным продуктом, вполне сопоставимым с национальными продуктами довольно крупных государств. Как уже отмечалось, в региональной политике китайского правительства акцент вполне определенно делался на провинциях Восточной зоны, обладающих наибольшим экономическим и экспортным потенциалом. Решение российского правительства о выдаче субъектам РФ до 2023 г. включительно не менее 500 млрд руб. инфраструктурных бюджетных кредитов по ставке ниже 3% годовых и на срок до 15 лет можно тоже расценивать как попытку опоры на подобный фокус-подход. Причем, чем меньшим оказывался долг, накопленный регионом (а это косвенное свидетельство более успешного хозяйственного развития), тем шире были его возможности получения дополнительных бюджетных средств на льготной и возвратной основе для строительства автодорог, обновления общественного транспорта, реформирования системы ЖКХ, расширения объектов туристической индустрии и т.п. Конечно, реализация подобного сценария способна усилить гетерогенность регионов, выход их территориального расслоения, становящегося избыточным, за рамки порогового значения безопасности, а значит, чрезмерную подходную и поимущественную дифференциацию проживающего здесь населения.

Отмеченные многочисленные инструменты, обладающие, конечно же, довольно различным регулирующим потенциалом, призваны создавать благоприятный социальный и инвестиционный климат в геостратегических регионах (в первом случае дотационных, а во втором – развитых), обеспечивая тем самым нарастающую конкурентоспособность их всех и, соответственно, обеспечивая общенациональный хозяйственный прогресс. Понятно, что зарубежный опыт использования тех или иных инструментов (как успешный, так и неудачный) следует тщательно изучать ведущим субъектам пространственного регулирования экономики России с целью выявления их наилучшей комбинации. Сегодня «критически важна творческая переработка зарубежного опыта с неизбежной корректировкой на специфические региональные и отраслевые особенности проведения политики» [5. С. 360]. Под воздействием многочисленных пакетов западных санкций региональная политика государства призвана серьезным образом скорректировать заведомо неоптимальную

территориальную структуру отечественной экономики и тем самым искоренить разобщенность многочисленных территорий. Однако трудно не замечать, что ключевым дефектом пространственной политики в современной России выступает взаимная противоречивость целого ряда ее инструментов, во многом проистекающая из отсутствия единого координирующего органа исполнительной власти, роль которого до 2014 г. играло специальное Министерство регионального развития. Как результат, используемые формы и методы селективного регионального регулирования, по наблюдениям А. Швецова, более напоминают не целостную систему, а некий конгломерат неупорядоченно внедряемых инструментов, в явно недостаточной степени согласованных между собой [12. С. 41].

Конкретное соотношение выравнивающих и стимулирующих инструментов в той или иной стране в решающей мере зависит от фазы делового цикла, через которую она в данный период проходит. Поскольку в кризисные периоды усиливается общественный запрос на территориальную справедливость, постольку в расходах государственного бюджета на реализацию региональной политики закономерно повышается удельный вес всевозможных межбюджетных трансфертов в адрес отстающих территорий. Когда же национальная экономика по закономерностям циклического развития вступает в фазу подъема, акцент вполне логично переносится правительством на бюджетное стимулирование предпринимательской активности в регионах-лидерах. Неслучайно лишь наиболее успешные страны с опережающим типом развития, экономика которых стабильно функционирует на уровне полной занятости производственных ресурсов, способны устойчиво держать курс на активную концентрацию финансовых, административно-управленческих, человеческих ресурсов в своих «точках роста», регионах-полюсах. В то же время уделом стран с догоняющим типом развития зачастую становится вынужденный акцент их властей на пассивную (а зачастую сугубо субъективистскую) дележку ресурсов между различными территориями. Ведь общеизвестно, что обострение регионального неравенства выступает некоей платой страны за ее отставший во времени, запоздалый экономический рост.

В этом плане вполне закономерно, что с кризисных 1990-х годов в структуре инструментов региональной политики российского государства доминирующими оказывались те, которые в той или иной степени содействовали достижению территориальной справедливости. Подавляющее большинство российских регуляторов, фиксирует реальный факт А.В. Котов, «действительно ориентируются больше не на «развитие», а на «поддержку» в смысле поддержания экономической деятельности в регионах» [5. С. 353]. Но надо признать, что, несмотря на свою недостаточную скоординированность, используемые инструменты за последние два десятилетия позволили все же несколько сократить масштабы территориальной дифференциации (по бюджетной обеспеченности граждан, объему инвестиций в основной капитал и создаваемой промышленной продукции, розничному товарообороту на душу населения и т.п.). Подобному выравниванию, впрочем, в немалой степени способствовал тот факт, что многочисленные кризисы XXI в., включая адаптационный спад 2022 г., объективно нанесли основной удар именно по ВРП наиболее развитых

регионов, в то время как стабильно опекаемым субъектам Федерации оказывалось почти нечего терять. И это вполне соответствовало объективной закономерности циклического варьирования масштабов хозяйственного расслоения территорий, в соответствии с которой, если на фазе подъема передовые регионы, чей бизнес в этот период активно поощряется властями к прорывному развитию, обычно уходят в отрыв, то на фазе спада пассивная трансфертная поддержка со стороны центра регионов отстающих влечет за собой их временное сближение с лидерами. Однако на подобную закономерность наслаивался однозначно негативный факт сокращения в ходе налогового маневра 2018–2024 гг. поступающей в федеральный бюджет нефтегазовой ренты в виде экспортных пошлин, через централизованное перераспределение которой в предыдущие годы как раз и достигалось заметное смягчение межрегионального неравенства.

Нелишне подчеркнуть, что в мировой практике накоплено немало эмпирических подтверждений того, что затраты государства на помощь полупериферийным регионам далеко не всегда становятся напрасно потраченными бюджетными ресурсами. В долгосрочном периоде развитие целого ряда подобных российских территорий вполне может оказаться опережающим, поскольку, помимо вполне возможных благоприятных геополитических перемен, относительная дешевизна труда, невысокие цены на инвестиционные блага (например, стройматериалы из местных ресурсов) способны гарантировать функционирующим здесь компаниям большую прибыль, что явится стимулирующим обстоятельством для притока дополнительных капиталов из некогда процветавших территорий ядра. Неслучайно А.Р. Бахтизин отвечает отрицательно на вопрос о существовании у нашего государства дилеммы: «или относительно высокие темпы роста экономики, или достижение реального прогресса в деле относительного (позитивного) выравнивания российских регионов» [9. С. 45]. Действительно, в случае нахождения межрегиональной дифференциации субъектов Федерации в некоей запретной (а не нормальной) зоне смягчение ее через целый ряд сугубо позитивных последствий (наращивание потребительского спроса жителей регионов-реципиентов и, соответственно, нейтрализация здесь парадокса бережливости, снятие остроты социально-политических проблем, сокращение уровня преступности, ослабление неконтролируемой миграции специалистов и др.) способно перевести макроэкономическую динамику нашей страны в прорывной режим. Вливание федеральных денежных средств в экономику отстающих регионов, характеризующихся неполной занятостью производственных ресурсов, особенно в случае их направления домохозяйствам, находящимся вблизи границы бедности и обладающими пото-му высокой склонностью к потреблению, а также предприятиям, склонным к приобретению отечественных инвестиционных благ, вполне может вызвать к жизни мощный мультипликативный эффект в виде кратно опережающего наращивания ВВП сравнительно с объемом автономных вложений центра.

Конечно, трудно признать сколько-нибудь успешными те регулирующие действия российских федеральных властей, которые не дополняют собственных усилий регионов по обеспечению их устойчивого саморазвития, а, перегибая палку, попросту замешают их, воспроизводя тем самым феномен регионального

иждивенчества. Поэтому нельзя не выразить одобрения тому факту, что, хотя по сей день незыблемым в содержании пространственной политики в нашей стране остается первенство государственного патернализма, однако концепция эффективности регионального развития начинает постепенно пробивать себе дорогу. Так, уже в 1990-е годы (а фактически еще с 1930-х годов) была предпринята попытка ее реализации через создание целого ряда научных городков (научоградов) с высокой концентрацией интеллектуального и научно-технического потенциала, ориентированных на достижения в области высоких технологий — в Дубне, Обнинске, Королеве и др. В принятой в 2019 г. Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 г. в качестве геостратегических выделены регионы уже не только отстающие, но и развитые: Республика Крым, город Севастополь, Калининградская область, республики Северного Кавказа, Дальневосточные субъекты РФ, а также расположенные в Арктической зоне. Налицо неявное стремление российских властей обозначить поиск наилучшей комбинации выравнивающих и стимулирующих подходов (в рамках общемировой дилеммы «справедливость–эффективность»), что считается в мировой практике неким критерием оптимальности политики территориального развития. Именно концепция подобной многоцелевой региональной политики признается О.И. Кондратенко наиболее методологически адекватной для современной России с сохраняющимися здесь существенными различиями территорий [3. С. 57].

Однако, на наш взгляд, модель «территориальной справедливости» в некоем обновленном виде все же останется наиболее востребованной в российском обществе во всей обозримой перспективе. Во-первых, четкое следование российских властей альтернативной модели «экономическая эффективность» может стать в будущем лишь естественным результатом формирования российской экономики как развитой по показателю реального ВВП с учетом паритета покупательной способности валют в расчете на душу населения. Пока же безусловный примат форм и методов «поддержки» относительно инструментов «развития» закономерно вытекает из недостаточно высокого уровня нынешнего макроэкономического развития всей нашей страны, в которой перекос в использовании ограниченных ресурсов территориального развития на опережающий рост ведущих регионов вполне может вывести социально-экономическую ситуацию на многих остальных территориях далеко за рамки порогового значения региональной безопасности. Превращение же межрегиональной дифференциации из состояния нормального, способствующего хозяйственному развитию России в избыточное, тормозящее ее прогресс, обернется еще большим подрывом потребительского и инвестиционного спроса на отстающих территориях, всплеском здесь теневой экономики, преступности и других проявлений социально-политической нестабильности, неконтролируемой миграции экономически активного населения в другие регионы и страны, континенты, а значит, неминуемой деградацией физического и человеческого капитала. Во избежание подобных последствий федеральные власти вынуждены «начать оказывать поддержку социально-экономическому развитию проблемных регионов ради подавления социально-политических недовольств или даже волнений» [10.

С. 132—133]. Во многом именно по этой же причине в Китае в русле заявленного перехода от экспортоориентированной к внутреннеориентированной модели экономического роста в последние десятилетия обозначилась смена приоритетов региональной политики с безусловной поддержки благополучного Востока на масштабную помощь проблемным Северо-Восточным, Центральным и Западным провинциям, особенно вносящему наименьший вклад в ВВП малонаселенному Тибетскому автономному району.

Во-вторых, характерный для целого ряда индустриально развитых стран российский эффект диффузии от успешно развивающихся передовых регионов в направлении регионов отстающих выглядит довольно слабым. И если в европейской части страны еще можно зафиксировать некоторые позитивные экономические импульсы от продвинутых территорий к более бедным, то для ее азиатской части, где население и бизнес сталкиваются с бескрайними просторами, острым дефицитом транспортной инфраструктуры и связанности территории, подобная диффузия, если и имеется, то крайне невелика. Слабость ее объясняется нами также принципиальной невозможностью перераспределения между субъектами Федерации природного капитала, доходы от использования которого вносят, как известно, решающий вклад в процветание многих отечественных регионов ядра. Да и действующий бюджетный механизм перераспределения инфраструктурной ренты, которую усваивает большинство мегаполисов, выглядит в современной России крайне неотработанным. К этому примешиваются общеизвестные коррупционные механизмы, особо широко представленные в действующем алгоритме распределения госзаказов периферийным организациям, а также деформированный рынок жилья, который становится в целом ряде случаев непреодолимым препятствием межрегионального перетока рабочей силы, в зарубежной практике заметно выравнивающей (вкуче с инструментом установления довольно высокой минимальной заработной платы по всему страновому пространству) региональную асимметрию.

В-третьих, что касается возможности опережающего развития целого ряда приграничных регионов, чей статус нередко стремительно трансформируется в мире из полупериферийных в центральные, то пока трудно признать ее сколько-нибудь высокой. Действительно, Россия имеет наиболее протяженные в мире границы с 16 окружающими ее государствами. И целый ряд северо-западных (прежде всего Калининградская область, Карелия) и восточных (Хабаровский, Забайкальский край) приграничных российских регионов, располагаясь по соседству с бурно развивающимися странами, в принципе способны получать бесспорные преимущества и исторический шанс на опережающее развитие. Это же относится к ряду регионов, имеющих непосредственный доступ к морской акватории, что тоже способно резко активизировать их внешнеэкономические связи. Однако обретение столь значимых достоинств не исключает и немалых утрат в ходе неустанной борьбы с контрабандой, стихийного нашествия мигрантов и встречным оттоком своих специалистов за рубеж с неизбежными потерями человеческого капитала; не исключает оно и острой необходимости скорейшего преодоления ценовой неконкурентоспособности целого ряда отечественных предприятий, недопустимости загрязнения и уничтожения природных ландшафтных комплексов. Все

эти особенности вполне могут превратиться из конкурентных преимуществ в барьеры для устойчивого хозяйственного прогресса приграничных территорий. К тому же в отличие, например, от Мексики, где приграничные с США районы уже с 1960-х годов бурно развивались за счет крупных американских инвестиций, привлекаемых факторами значительно более дешевой рабочей силы и слабости экологических ограничений, власти многих российских регионов (Мурманской, Ленинградской областей, Карелии) более озадачены не хозяйственным сотрудничеством с другими странами, а обеспечением (через обустройство границ) национальной безопасности нашей страны от разнообразных гибридных угроз со стороны агрессивных государств НАТО.

В-четвертых, задействование отработанного мировой практикой инструмента формирования особых экономических зон до сих пор не выглядит в России вполне успешным, сравнимым, например, с Китаем или ОАЭ. Да, проекты создания некоторых из них — промышленно-производственных («Алабуга» в Республике Татарстан, «Калуга»), технико-внедренческих («Технополис Москва», «Дубна» в Московской области), туристско-рекреационных («Архыз» в Карачаево-Черкесской Республике), портовых («Ульяновск») в 2022 г. официально признаны Минэкономразвития в качестве довольно успешных. Но едва ли стоит игнорировать и мнение специалистов, склонных расценивать многие из этих зон не как некие «точки роста», а в качестве неких «черных дыр», которые, прежде всего из-за коррупции, более не способствуют развитию прилегающих к ним пространств, а, напротив, вытягивают из них производственные ресурсы и тем самым еще более усиливают территориальную асимметрию [3. С. 72].

Доказывая неизбежность сохранения на длительный срок опоры российской политики регионального развития на модель «территориальной справедливости», мы все же полагаем, что традиционный алгоритм выравнивания российских территорий, закономерно формирующий их склонность к иждивенчеству, должен последовательно уходить в прошлое. Ведущим условием получения сколько-нибудь значительной и стабильной федеральной поддержки следует признать активное участие отставших, деинвестированных регионов в стратегии возрождения России в качестве вовсе не сырьевой, а инновационной державы, решительно отторгающей дальнейшее воспроизводство модели ресурсно-ориентированного экономического роста. Ведь не секрет, что необходимым (хотя и не достаточным) условием сокращения нынешнего избыточного расслоения субъектов Федерации выступает отход нашей страны от сырьевой модели ее предстоящего развития. Иначе говоря, результативная региональная политика призвана быть тесно увязанной с насущными задачами структурного регулирования отечественной экономики, с прорывным развитием тех отраслей, производств, технологий, в которых воплощены сохраняющиеся в ней конкурентные преимущества. Все случаи отрыва пространственной политики от четких структурных приоритетов инновационной модернизации должны жестко аргументироваться с использованием развернутых количественных оценок своей состоятельности и рассматриваться в качестве всего лишь временных исключений из общего правила. Главным же объектом комплексного структурно-регионального воздействия федеральных властей целесообразно

сделать пространства (включая особые экономические зоны, территории опережающего развития), способные в обозримом будущем вносить наибольший вклад в инновационное развитие России. В обстановке резко ускорившегося крушения экспортно-сырьевой модели роста отечественной экономики под воздействием энергетических, технологических, финансовых и транспортно-логистических санкций объединенного Запада последовательная реализация подобного принципа представляется единственно верным способом выхода из нелегкой дилеммы «справедливость—эффективность».

Важнейшим финансовым источником реализации рассматриваемого подхода выступает решительное изъятие из сырьевых регионов подавляющей доли аккумулируемой здесь природной и экспортной ренты (прежде всего через отказ от обнуления экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты в рамках антипроизводственного налогового маневра), а из крупнейших мегаполисов — ренты инфраструктурной, во многом сопряженной и с широким представительством здесь офисов компаний топливно-энергетического и химико-металлургического комплексов. Пока сырьевая модель укоренилась в самих устоях российского народнохозяйственного организма, ведущим финансовым источником ускоренного развития населенных пунктов с «отстающими показателями» должны быть аккумулированные в государственном бюджете рентные доходы: ведь природные ресурсы являются собственностью всего народа, а не только тех субъектов Федерации, на территории которых они добываются. Использование значительной части рентных доходов федерального бюджета на реализацию целей региональной политики, особенно в рамках «восточного вектора» пространственного развития нашей страны, позволило бы включить в финансовую систему такой атрибут современного социально ориентированного государства, как обеспечение свободного доступа к качественным услугам средней и высшей школы, больниц, детсадов, магазинов, транспорта, почты всем россиянам вне зависимости от места их проживания. В этом случае бюджетные расходы на душу населения планировались бы в России по единым для всех регионов нормативам.

Действительно, трансформация рентного налогообложения в пространственном контексте позволила бы, с одной стороны, обрести бюджетной системе необходимые финансовые ресурсы для воздействия государства на отраслевую и региональную структуру национального хозяйства, а с другой стороны — резко снизить масштабы дифференциации различных субъектов Федерации для поощрения отечественных и зарубежных инвесторов к вложению их капиталов в ныне отстающие по душевому ВРП территории. В этом случае неминуемо начнет сокращаться нынешнее наиболее тревожное расслоение российских регионов по душевой величине инвестиций в основной капитал, которое объективно лишает видимых перспектив общенациональную политику и является ведущим механизмом перманентного воспроизводства территориального неравенства, не позволяющим «вывести государственную политику регионального развития из тупика, в котором она пребывала последние 20 лет» [9. С. 6]. Таким образом, вместо простого создания набивших оскомину «точек роста» (в условиях, когда сугубо количественный рост, достигаемый, например, через развертывание

ряда производств «отверточной сборки», уже не может устроить нуждающееся в технологической модернизации российское общество) должны целенаправленно формироваться качественно иные территории инновационного развития, причем куда более равномерно размещенные по всей стране. Думается, что реализация обоснованного в настоящей статье подхода через наращивание человеческого капитала и потребительского спроса, нейтрализацию парадокса бережливости, ослабление чрезмерной разобщенности российских территорий в немалой степени способствовала бы поистине прорывному росту реального ВВП нашей страны.

Литература

1. Акиндинова Н., Чернявский А., Чепель А. Региональные бюджеты в условиях кризиса: можно ли достичь сбалансированности? // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 31–48.
2. Валентей С., Нестеров Л. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры // Вопросы экономики. 1999. № 2. С. 90–102.
3. Кондратенко О.И. Оценка управленческих инструментов стимулирования инвестиционного климата в регионах России // Государственная служба. 2020. Т. 22. № 2. С. 70–80.
4. Коростышевская Е.М. Инструменты региональной политики России в контексте целеполагания // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2014. № 2. С. 246–266.
5. Котов А.В. Оценка эффективности инструментов региональной политики // Экономика региона. 2020. Т. 16, № 2. С. 352–362.
6. Крюков В.А., Селиверстов В.Е. Стратегическое планирование пространственного развития России и ее макрорегионов: в плену старых иллюзий // Российский экономический журнал. 2022. № 5. С. 22–40.
7. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов. Теоретические и практические аспекты государственного регулирования. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2013. 304 с.
8. Морозкина М.В. Развитие прибрежных городов Арктической зоны (на примере Карельской Арктики и Архангельской области) // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2023. № 4. С. 84–103.
9. Политика регионального развития в современной России: приоритеты, институты и инструменты / Отв. ред. Е.М. Бухвальд. М.: Институт экономики РАН, 2018. 250 с.
10. Региональная политика: зарубежный опыт и российские реалии / Под ред. А.В. Кузнецова, О.В. Кузнецовой. М.: ИМЭМО РАН, 2015. 137 с.
11. Сидоренко О.В. Теоретико-методологические основы селективной региональной политики государства // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. 2020. № 3. С. 42–48.
12. Швецов А. «Точки роста» или «черные дыры» (К вопросу об эффективности применения зональных инструментов госстимулирования оживления экономической динамики территорий) // Российский экономический журнал. 2016. № 3. С. 46–61.
13. Юшков А.О., Одинг Н.Ю., Савушкин Л.И. Дотационные регионы России: сценарии увеличения бюджетных доходов // Вопросы экономики. 2018. № 12. С. 46–65.
14. Cameron G.C. Re-examining the case for federal involvement in the market economy after a prosperous decade. New directions and Federal economic development programs // Explorations in Economic Research. 1977. Vol. 4. № 3. P. 375–389.
15. Friedmann J. Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela. MIT Press, 1966. 279 p.

Sergey Kapkanschikov (e-mail: kapkansv@mail.ru)
Grand Ph.D. in Economics, Professor Department of Economics
Sevastopol branch of Moscow State University M.V. Lomonosov
(Sevastopol, Russian Federation)

“JUSTICE vs EFFICIENCY” DILEMMA IN THE CONTEXT OF RUSSIA’S REGIONAL ECONOMIC POLICY

Deriving the necessity of regional economic policy from the market failure concept, the author, using D. Friedman’s center-periphery theory, justifies the fact of excessive socio-economic differentiation among the regions of the Russian Federation, which has a hindering rather than accelerating effect on long-term economic growth. The clear division of Russian regions as parts of the “center-periphery-semi-periphery” classification based on the classification of spatial policy theorists by G. Cameron as non-interventionists, adapters, and radical transformers raises the question of the optimal degree of intervention by the Russian government in regulating territorial structure. The centerpiece of the article is the comparative analysis of two alternative approaches within the models of “territorial justice” and “economic efficiency” outlining the tools used in each of them. By uncovering the objective regularities of cyclical development that bring to the forefront one or another model of regional regulation and linking their use to the achieved level of economic development of the country, the author proves the inevitability of relying on a leveling model in Russia’s regional policy. However, to avoid the reproduction of social dependency of subsidized territories, there is an urgent need for close coordination of regional policy with structural policy, aiming both at achieving economic development rooted in innovations as opposed to, for instance, exploitation of natural resources.

Keywords: regional and structural policy, center, periphery, semi-periphery, non-interventionists, adapters, radical transformers, territorial justice and efficiency, tools of regional policy, normal and excessive differentiation of regions, a threshold value of regional security.

DOI: 10.31857/S0207367624020081

© 2024

УДК: 336.7

Николай Шелег

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики торговли и услуг
Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Республика
Беларусь)
(e-mail: sheleg-na@mail.ru)

Светлана Романович

старший преподаватель кафедры философии и экономики Брестского государственного
университета им. А.С. Пушкина (г. Брест, Республика Беларусь)
(e-mail: Ptashkas@mail.ru)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

В связи с усилением санкционного давления и геополитической неопределенности снижается устойчивость региональных социально-экономических систем, а обеспечение сбалансированного развития региональных рынков потребительских товаров становится необходимостью. В статье определены особенности сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров. С целью совершенствования методического обеспечения сбалансированного развития исследуемого рынка предлагается система показателей, которая включает показатели условий спроса и предложения исследуемого рынка. Для обеспечения методологического единства в работе уточнены цели совершенствования инструментария оценки сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров, актуализирован комплекс задач, последовательно реализуемых с помощью соответствующего инструментария планирования.

Ключевые слова: сбалансированное развитие, региональный рынок потребительских товаров, сбалансированность регионального рынка потребительских товаров, система показателей, показатели условий спроса, показатели условий предложения, инструментарий оценки, методика оценки развития регионального рынка потребительских товаров, инструментарий планирования сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров, построение альтернативных сценариев развития регионального рынка потребительских товаров.

DOI: 10.31857/S0207367624020095

Условия развития региональных рынков потребительских товаров на протяжении многих лет изучаются теоретиками и практиками. Целый ряд проблем, связанных с усилением санкционного давления, геополитической неопределенности, образовали реальность, диктующую региональным рынкам потребительских товаров новые правила функционирования. В таких условиях снижается устойчивость региональных социально-экономических систем, а обеспечение сбалансированного развития региональных рынков потребительских товаров становится первостепенной задачей. В соответствии с современными требованиями системы планирования Республики Беларусь развитие региональных рынков потребительских товаров должно происходить в условиях регионального межотраслевого согласования. Такой подход будет наиболее результативным, так как региональный рынок потребительских товаров отражает равновесие

между производством и потреблением, спросом и товарным предложением, на основе которого удовлетворяются материальные и социальные потребности населения.

Планирование должно осуществляться с применением соответствующего инструментария оценки, прогнозирования и планирования работы на мезоуровне с учетом развития отраслей, видов экономической деятельности и межотраслевых связей региона, а не каждого отдельного предприятия или вида деятельности. В связи с этим актуальность темы данной работы обусловлена необходимостью совершенствования методического инструментария сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров.

Вопросы разработки соответствующего методического инструментария рассматриваются практически всеми исследователями проблем методологий планирования, прогнозирования развития региональной экономики, закономерностей развития потребительского рынка, регионального потребительского рынка, регионального рынка потребительских товаров. Существенный вклад в методологию планирования внесли зарубежные и отечественные исследователи-экономисты: Д. Аакер, И. Ансофф, Н.И. Ведута, Н.А. Вознесенский, Л.В. Канторович, Н.Д. Кондратьев, Г. Минцберг, М. Портер, А.Дж. Стрикленд, А.А. Томпсон, Ф. Хедоури и др. Дальнейшее развитие идеи названных исследователей получили в XX в. благодаря таким ученым, как Я.М. Александрович, А.В. Богданович, В.И. Борисевич, Т.С. Вертинская, Г.А. Кандаурова, П.В. Магданов, А.А. Матяс, В.В. Пинигин, С.С. Полоник, В.Н. Шимов и др. Различным аспектам прогнозирования региональной экономики посвящены работы В.Ф. Медведева, Н.Ю. Трифонова (применение экономико-математических моделей в региональном планировании), В.П. Герасенко, Е.Б. Дориной, П.Г. Никитенко, Г.В. Ридевского, А.Н. Сенько, В.С. Фатеева (институциональные аспекты региональной политики) и др. Особый вклад в выявление закономерностей развития потребительского рынка, региональных потребительских рынков, региональных рынков потребительских товаров внесли И.К. Беляевский, Р.П. Валевиц, А.В. Владыко, Т.И. Гурьянов, С.М. Зорин, Г.А. Короленок, Ю.В. Меркулова, И.М. Микулич, А.С. Новоселов, Н.П. Пасешник, М.В. Петрович, Г.В. Ридевский, И.В. Скопина, Н.Н. Терещенко, Т.Н. Черемесина, Н.С. Шелег [7], Р.И. Шнипер и др.

Современные методологические подходы к выработке принципов и механизмов развития отраслевых систем экономики представлены на основе анализа работ российских и белорусских ученых. При этом актуальной остается детализация разработок моделей развития региональных социально-экономических систем, обеспечивающих достижение заданных целевых ориентиров и сбалансированное развитие. Результаты имеющихся работ положены в основу предлагаемого подхода к планированию сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров. Новизна подхода заключается в определении системы показателей для оценки и планирования регионального рынка потребительских товаров, в уточнении последовательности действий этапов оценки и планирования сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров.

Сложность оценки и планирования сбалансированного развития регионально-го рынка потребительских товаров заключается в наличии ряда взаимосвязанных факторов, определяющих свойства исследуемого рынка. Выявление системных

закономерностей развития регионального рынка потребительских товаров и его элементов требует соответствующего *упрощения, с одной стороны, а с другой — сохранения целостности, качественной уникальности, существенного системного содержания*. Решение данного вопроса возможно с помощью формирования соответствующей системы показателей и совершенствования инструментария оценки развития регионального рынка потребительских товаров. Система показателей должна отражать условия спроса и предложения регионального рынка потребительских товаров и содержать показатели, входящие в состав показателей национального, регионального стратегического развития.

Анализ исследований в области методов оценки развития региональных социально-экономических систем показал, что отечественные и зарубежные авторы предлагают подходы к исследованию, методики оценки регионального развития; что совершенствуются методики оценки региональных рынков, отдельных отраслевых рынков; что предлагаются методики комплексной оценки устойчивости регионального продовольственного рынка, исследования конкурентного статуса рынка продовольственных товаров, анализа закономерностей состояния и развития рынка товаров и услуг. Однако в имеющихся трудах не нашли достаточно глубокого отражения проблемы оценки состояния и сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров, что предопределяет необходимость совершенствования инструментария оценки и планирования сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров. Данная необходимость определила объект и предмет настоящего исследования.

Объектом исследования является сбалансированное развитие регионального рынка потребительских товаров. Предмет исследования — методический инструментарий сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров. Цель данной работы — совершенствование методического обеспечения сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: уточнить понятие сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров; определить цели совершенствования инструментария оценки регионального рынка потребительских товаров; конкретизировать последовательность решения задач и применяемого инструментария планирования сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров.

Понятие сбалансированности с давних времен подразумевало гармоничность. Основными признаками гармонии являются согласованность, единство и борьба противоположностей, равновесие, пропорциональность, природосообразность. В настоящее время на смену понятию «гармония» пришло понятие «сбалансированность». Под сбалансированностью в экономике понимается равновесие, т. е. состояние экономической системы, характеризующееся уравниванием двух или большего числа разнонаправленных факторов [1. С. 266]. Анализ работ в области сбалансированного развития социально-экономических систем показал, что в современных исследованиях трактовка понятия «сбалансированное развитие» не имеет единой интерпретации. Большинство предлагаемых определений представлено в трудах российских ученых. Так, В.Н. Мякшин с соавт. считают,

что суть сбалансированного развития заключается в устанавливаемых количественных пропорциях между различными индикаторами. Сбалансированность можно определить как взаимный баланс с точки зрения масштаба, структуры и качественных особенностей ресурсов и спроса на них. Количественные пропорции, устанавливаемые между различными индикаторами, в совокупности образуют неразрывную систему, посредством которой можно оценить уровень сбалансированности в различных аспектах [2. С. 34].

В следующих работах суть исследуемого термина дополняют условием устойчивого и непрерывного развития. Так, термин «сбалансированное развитие» означает сохранение баланса, согласованности, поддержание необходимой пропорциональности, а именно: производственной, экономической, социальной, натурально-вещественной, инфраструктурной, территориальной и отраслевой, при которой возможно устойчивое и непрерывное развитие социально-экономических систем [3. С. 63].

Достаточно часто «сбалансированное развитие» и «устойчивое развитие» отождествляют. Так, например, Ю.В. Горбунов определяет устойчивое развитие как характеризующееся постоянством для определенного промежутка времени, принятого для планирования и улучшения основных экономических показателей [4. С. 165]. С нашей точки зрения, подобные отождествления усложняют понимание сущности и сбалансированного, и устойчивого развития.

Следовательно, одни исследователи рассматривают категорию «сбалансированное развитие» с позиции соотношения пропорций (набора индикаторов), другие — в качестве целевой установки, к достижению которой необходимо стремиться, и т. д. Такая комплексность понятия связана с возможностью рассмотрения различных аспектов социально-экономического развития. С учетом анализа представленных определений и того, что сбалансированное развитие региональных рынков предполагает оптимальное соотношение спроса и предложения при сохранении сбалансированного развития регионов, конкретизируем понятие сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров. Так, под *сбалансированным развитием регионального рынка потребительских товаров* будем понимать процесс изменения исследуемого рынка, обеспечивающий определенное пропорциональное сочетание показателей спроса и предложения, в том числе в сравнении с сопоставимыми рынками потребительских товаров, положительную динамику во времени. Такой подход к определению сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров указывает на то, что сбалансированное развитие это процесс, уточняет объекты сравнения — предыдущие состояния исследуемого рынка и сопоставимые региональные рынки потребительских товаров. Данное определение имеет возможность дальнейшего уточнения в зависимости от аспекта проводимых исследований. Эта возможность заключается в конкретизации показателей спроса и предложения.

В контексте предлагаемого определения предоставляется возможность уточнения понятия сбалансированности, под которой понимаем *соотношение показателей спроса и предложения регионального рынка потребительских товаров, обеспечивающее нормальное функционирование субъектов торговли и удовлетворение*

потребностей населения в товарах и услугах в конкретный момент времени. Таким образом, сбалансированность можно наблюдать в определенный момент времени, а сбалансированное развитие — за промежуток времени.

С нашей точки зрения, условия спроса характеризуются развитием показателей: доли потребительских расходов в расходах домашних хозяйств, среднедушевых денежных доходов населения, долей малообеспеченных домашних хозяйств, розничным товарооборотом на душу населения, численностью населения, долей городского населения, численностью занятых, уровнем безработицы, долей населения трудоспособного возраста, соотношением кредитов и депозитов населения. Условия предложения исследуемого рынка характеризуются развитием следующих показателей: доля торговли в валовом региональном продукте, количество розничных торговых объектов, количество интернет-магазинов, торговая площадь магазинов, доля прибыли субъектов потребительского рынка в общей прибыли субъектов хозяйствования региона, объем промышленного производства в % к республиканскому производству, продукция сельского хозяйства в % к республиканскому объему сельскохозяйственного производства, сальдо внешней торговли.

Совершенствование методического инструментария оценки развития регионального рынка потребительских товаров должно преследовать следующие цели: возможность количественной оценки условий спроса и предложения регионального рынка потребительских товаров; возможность сравнения развития исследуемого рынка с сопоставимыми рынками; выявление причин позитивного и/или негативного развития рынка; оценка развития рынка в конкретный момент времени и за определенный период.

Уточненная методика оценки регионального рынка потребительских товаров представлена в работе «Развитие регионального рынка потребительских товаров: методика оценки» [5. С. 96].

Совершенствование инструментария планирования необходимо для соблюдения методологического единства оценки и планирования сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров. Поэтому актуализируем комплекс задач, последовательно реализуемых с помощью соответствующего инструментария планирования.

1. Формирование эталонной модели развития условий спроса и предложения регионального рынка потребительских товаров. В зависимости от целей планирования, значениями эталонной модели могут являться лучшие значения аналогичных показателей сопоставимых рынков, лучшие значения прошлых периодов исследуемого рынка и др.

2. Построение альтернативных сценариев развития регионального рынка потребительских товаров. Более подробное развитие показателей условий спроса и предложения, характеризующих рынок потребительских товаров региона, целесообразно рассматривать в случае реализации одного из следующих сценариев: 1) инерционный сценарий, когда сохраняется существующая тенденция развития. Такой сценарий будет возможен, если продолжит сокращаться численность населения области (и особенно население трудоспособного возраста) и его среднедушевые денежные доходы; если будут расти цены; если

сохранят свою привлекательность рынки потребительских товаров соседних регионов. Названные события могут быть обусловлены несогласованностью региональных отраслевых планов. В результате такой сценарий развития будет все больше отдалять развитие исследуемого рынка от сбалансированного; 2) базовый сценарий, когда развитие исследуемых показателей будет соответствовать эталонным темпам роста. Это может быть реализовано в ситуации, когда применяется рационализаторский подход к управлению ресурсами региона, его возможностями, что позволяет сформировать инфраструктуру, инновационный потенциал и инновационную систему на территории региона. При реализации такого сценария управление будет характеризоваться проактивностью, будет предвосхищать новые тренды и сформирует благоприятные возможности для сбалансированного развития исследуемого рынка и других региональных рынков, а также региона; 3) форсированный сценарий характеризуется быстрым преобразованием динамики фактических показателей для достижения значений эталонной модели. Данный сценарий предполагает активное использование всех имеющихся условий, что возможно при реализации ситуационного подхода в процессе управления региональным развитием.

3. Оценка сценариев развития регионального рынка потребительских товаров на предмет условий спроса и предложения исследуемого рынка.

4. Выбор сценария.

5. Корректировка с учетом государственного прогнозирования и планирования, а также потенциала развития регионального рынка потребительских товаров.

6. Выбор оптимальной модели развития регионального рынка потребительских товаров.

7. Оценка модели на предмет условий спроса и предложения исследуемого рынка.

8. Обоснование предложений для согласования и включения в программные документы регионального социально-экономического развития.

Использование предложенного инструментария позволит разработать мероприятия, обеспечивающие сбалансированное развитие региональных рынков потребительских товаров. При этом новые предложения должны рассматриваться в контексте решения основных задач местных органов государственного регулирования (на уровне областей, городов, районов): обеспечение эффективной политики потребительского рынка и его приоритетов; создание и реализация единых принципов налогообложения в регионах и применение их особенностей к торговым объектам; формирование нормативно-правовой базы торговли и промышленности на основе временной регламентации, применяемой в регионе с учетом общереспубликанских норм и правил; создание конкурентной среды на региональном рынке; комплексное развитие потребительского рынка региона с учетом поддержки отечественных товаропроизводителей, использования иностранных инвестиций и формирования развитой инфраструктуры товарного рынка; эффективный контроль соблюдения прав потребителей [6. С. 473].

Следовательно, неопределенность внешних условий требует обеспечения сбалансированного развития региональных рынков потребительских товаров. Сбалансированное развитие исследуемого рынка предусматривает поддержание соответствующей согласованности с сопоставимыми рынками и одновремен-

но определенного пропорционального сочетания основных элементов рынка (спроса и предложения). Для обеспечения такого развития предложено совершенствование инструментария оценки и планирования регионального рынка потребительских товаров. Уточнение понятия сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров позволило предложить систему показателей оценки и планирования исследуемого рынка, определить цели, преследуемые в процессе совершенствования инструментария оценки регионального рынка потребительских товаров. Обеспечение методологического единства оценки и планирования сбалансированного развития позволило представить последовательность применения инструментария планирования.

Реализация целей, предлагаемых в качестве совершенствования инструментария оценки сбалансированного развития регионального рынка потребительских товаров позволила получить результаты. Так, проведены расчеты интегральных показателей спроса и предложения рынка потребительских товаров Брестской области и сопоставимых рынков (рынки потребительских товаров Витебской, Гомельской, Гродненской, Минской, Могилевской областей). Результаты представлены в табл. 1.

Данные таблицы показывают, что наибольшие значения интегрального показателя спроса за период 2015–2019 гг. принадлежат рынкам потребительских товаров Гомельской, Витебской и Могилевской областей, а наименьшие – рынкам потребительских товаров Минской и Гродненской областей. Наибольшее значение интегрального показателя предложения наблюдаем у рынков потребительских товаров Минской области и Могилевской области, наименьшее – у рынков потребительских товаров Брестской области и Витебской области.

В табл. 2 представлен результат расчета пороговых значений видов развития интегральных показателей спроса и предложения региональных рынков потребительских товаров Республики Беларусь за 2015–2019 гг. Таким образом, определены границы видов развития интегральных показателей сбалансированного спроса и предложения региональных рынков потребительских товаров Республики Беларусь.

Определенные данным образом границы позволяют выделить три вида развития исследуемых элементов (спроса и предложения) регионального рынка потребительских товаров. Если значение интегрального показателя не превышает нижней границы, то определим такое развитие спроса или предложения как догоняющее. В ситуации, когда значение интегрального показателя находится между нижней и верхней границей, будем говорить о сбалансированном развитии условий спроса либо предложения. Значение интегрального показателя, превышающее верхнюю границу, говорит об опережающем развитии данных условий, в сравнении с аналогичными условиями сопоставимых регионов.

Таким образом, развитие регионального рынка потребительских товаров зависит от видов развития спроса и предложения исследуемого рынка. В данном контексте можно выделить 9 видов развития регионального рынка потребительских товаров. В ситуации, когда вид развития спроса соответствует условиям развития предложения, будем говорить о региональном рынке потребительских товаров со сбалансированным спросом и предложением. Развитие рынков со

Таблица 1

**Интегральные показатели спроса и предложения региональных рынков
потребительских товаров РБ за 2015–2019 гг.**

Показатели	Область					
	Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Минская	Могилевская
Интегральный показатель спроса	0,446	0,447	0,485	0,439	0,433	0,447
Интегральный показатель предложения	0,451	0,437	0,46	0,468	0,516	0,48

Источник: разработка авторов.

Таблица 2

**Значения верхней и нижней границ интегральных показателей спроса
и предложения**

Интегральный показатель	Нижняя граница	Верхняя граница
спроса	0,448	0,45
предложения	0,466	0,47

Источник: разработка авторов.

сбалансированным спросом и предложением за исследуемый период, по сравнению с сопоставимыми рынками, может быть: догоняющим, сбалансированным, опережающим.

В ситуации, когда вид развития спроса не соответствует виду развития предложения, будем говорить о дисбалансе развития условий спроса и предложения. Развитие рынков, характеризующееся дисбалансом условий спроса и предложения, за исследуемый период, по сравнению с сопоставимыми рынками, может характеризоваться следующими сочетаниями видов развития элементов исследуемого рынка:

- а) сбалансированное развитие спроса, догоняющее развитие предложения;
- б) сбалансированное развитие спроса, опережающее развитие предложения;
- в) опережающее развитие спроса, сбалансированное развитие предложения;
- г) догоняющее развитие спроса, сбалансированное развитие предложения;
- д) догоняющее развитие спроса, опережающее развитие предложения;
- ж) опережающее развитие спроса, догоняющее развитие предложения.

Соотнесем виды развития спроса и предложения и представим в виде матрицы. Положение исследуемого и сопоставимых рынков потребительских товаров отображено в матрице «Оценки развития регионального рынка потребительских товаров» (табл. 3).

В данной матрице отмечены значения границ, которые были рассчитаны нами ранее. По значениям интегральных показателей спроса и предложения определяется вид развития исследуемого регионального рынка потребительских товаров. В расчет границ показателей взяты данные сопоставимых рынков потребительских товаров областей за период с 2015 по 2019 г. Проведенная оценка развития рынка потребительских товаров Брестской области показала, что условия развития рынка за период (2015–2019) ухудшились, по сравнению с предыдущим периодом (2010–2014). Дисбаланс спроса и предложения наблюдается у рынков потребительских товаров Гомельской, Гродненской, Минской и Могилевской областей. При этом необходимо отметить, что дисбалансу рынка потребительских товаров Гомельской области способствовало опережающее развитие интегрального показателя спроса и догоняющее развитие интегрального показателя предложения. Обратная ситуация характерна для рынков потребительских товаров Гродненской, Минской, Могилевской областей: догоняющий тип развития условий спроса и опережающий тип развития условий предложения (рынки потребительских товаров Минской и Могилевской областей) и сбалансированный тип развития (рынок потребительских товаров Гродненской области). Для относящегося к опережающему типу развития в 2010–2014 гг. рынка потребительских товаров Брестской области в 2015–2019 гг. был характерен догоняющий тип развития. Догоняющим типом развития характеризовался и рынок потребительских товаров Витебской области.

Таким образом, использование рассчитанных по предлагаемому методу критериев позволяет оценить соответствие развития условий спроса и предложения рынка потребительских товаров внутри региона и оценить развитие рынка потребительских товаров, в сравнении с аналогичными рынками сопоставимых областей.

Следование предлагаемыми рекомендациям по совершенствованию планирования развития регионального рынка потребительских товаров позволило сформировать эталонные значения условий спроса и предложения рынка потребительских товаров Брестской области и разработать альтернативные сценарии развития регионального рынка потребительских товаров: инерционный, базовый и форсированный. Данные варианты развития основаны на предположениях относительно разных подходов к реализации функции регионального управления. При сохранении сложившегося в 2015–2019 гг. подхода усилится разрыв между развитием условий спроса и предложения исследуемого рынка потребительских товаров, по сравнению с аналогичными условиями сопоставимых рынков, причем данные условия будут хуже, чем в предыдущем анализируемом периоде. Кардинальное изменение ситуации возможно только при реализации межотраслевой согласованности планов регионального развития. Это приведет к сбалансированному опережающему развитию рынка потребительских товаров по отношению к сопоставимым рынкам и сбалансированному развитию отраслей региона. Форсированный сценарий возможен при реализации ситуационного подхода в процессе управления региональным развитием.

Предлагаемый в работе методический инструментарий позволит провести расчеты, на основании которых формируются обоснованные параметры сбалан-

Таблица 3

**Расположение рынков потребительских товаров
Брестской области и сопоставимых областей в матрице
«Оценка развития регионального рынка потребительских товаров»**

Значения интегрального показателя спроса	Опережающее развитие ($> 0,45$)	Дисбаланс условий спроса и предложения. <i>Гомельская область</i>	Дисбаланс условий спроса и предложения	Сбалансированность условий спроса и предложения. <i>Опережающее развитие. Брестская область (2010–2014)</i>
	Сбалансированное развитие ($0,448–0,45$)	Дисбаланс условий спроса и предложения	Сбалансированность условий спроса и предложения. <i>Сбалансированное развитие</i>	Дисбаланс условий спроса и предложения
	Догоняющее развитие ($< 0,448$)	Сбалансированность условий спроса и предложения. <i>Догоняющее развитие. Брестская область (2015–2019) Витебская область</i>	Дисбаланс условий спроса и предложения. <i>Гродненская область</i>	Дисбаланс условий спроса и предложения. <i>Минская область Могилевская область</i>
		Догоняющее развитие ($< 0,466$)	Сбалансированное развитие ($0,466–0,47$)	Опережающее развитие ($> 0,47$)
Значения интегрального показателя предложения				

Источник: разработка авторов.

сированного опережающего развития основных показателей условий спроса и предложения рынка потребительских товаров Брестской области.

Литература

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2006. 427 с.
2. Мякшин В.Н., Песякова Т.Н., Мякшина Р.В. Сбалансированность и пропорциональность социально-экономического развития региона как реализация регулирующей функции управления // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 22. С. 31–41.
3. Татаркин А.И., Татаркин Д.А. Саморазвитие регионов в контексте федеративных отношений // Пространственная экономика. 2008. № 4. С. 60–70.
4. Горбунов Ю.В. Понятие устойчивого развития в экономике и управлении // Вестник университета. 2013. № 12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatiyeustoychivogorazvitiya-v-ekonomike-i-upravlenii> (дата обращения: 12.11.2023).

5. *Романович С.П.* Развитие регионального рынка потребительских товаров: методика оценки / С. П. Романович // Весн. Брэсц. ун-та. Сер. 2, Гісторыя. Эканоміка. Права. 2022. № 1. С. 95–101.
6. *Шелег Н.С.* Приоритетные направления развития потребительского рынка Беларуси // Научные труды Белорусского государственного экономического университета / М-во образования Респ. Беларусь, Белорусский гос. экон. ун-т; [редкол.: В.Н. Шимов (гл. ред.) и др.]. Минск: БГЭУ., 2018. Вып. 11. С. 468–477.
7. *Шелег Н.С., Андрос Е.В.* Диагностическая оценка современного потребительского рынка Республики Беларусь // Общество и экономика. 2023. № 11. С. 125–139.

Nikolay Sheleg (e-mail: sheleg-na@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor, Belarus State Economic University (BSEU),
(Minsk, Republic of Belarus)

Svetlana Romanovich (e-mail: Ptashkas@mail.ru)

Senior Lecturer at the Department of Philosophy and Economics,
A.S. Pushkin Brest State University (Brest, Republic of Belarus)

IMPROVING METHODOLOGICAL SUPPORT FOR BALANCED DEVELOPMENT OF THE REGIONAL MARKET FOR CONSUMER GOODS

With growing sanctions pressure and geopolitical uncertainty, the stability of regional socio-economic systems is decreasing, and ensuring the balanced development of regional markets for consumer goods becomes a necessity. The article defines the features of the balanced development of the regional consumer goods market. In order to improve the methodological support for the balanced development of the market under study, a system of indicators is proposed, which includes indicators of the conditions of supply and demand. To ensure methodological unity in the work, the objectives of improving the tools for assessing the balanced development of the regional consumer goods market are clarified; a set of tasks that are consistently implemented using the appropriate planning tools is updated.

Keywords: balanced development, regional consumer goods market, balance of the regional consumer goods market, system of indicators, indicators of demand conditions, indicators of supply conditions; assessment tools, methodology for assessing the development of the regional consumer goods market, planning tools for the balanced development of the regional consumer goods market, construction of alternative scenarios for the development of the regional consumer goods market.

DOI: 10.31857/S0207367624020095

Требования к рукописям, представляемым для публикации в журнале «Общество и экономика»

Содержание статьи должно соответствовать тематическим направлениям журнала, обладать научной новизной и представлять интерес для специалистов по соответствующей проблематике. Объем рукописи не должен превышать 1,5 авторского листа (60 тыс. знаков).

Текст статьи представляется в формате Microsoft Word в соответствии со следующими параметрами: шрифт Times New Roman, размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5. Иллюстративный материал должен быть представлен в форматах tiff, eps. Отсканированные изображения должны быть с разрешением не менее 300 dpi для тоновых изображений и не менее 600 dpi для штриховых изображений (графики, таблицы, детали, выполненные чертежными инструментами).

Список литературы приводится в конце статьи в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания.

Статьи должны сопровождаться аннотация (5–10 строк) и ключевые слова на русском и английском языках.

К статье должны прилагаться сведения об авторе (авторах) с указанием Ф.И.О. (полностью), ученой степени, ученого звания, места работы, должности, сл. и дом. телефонов, электронного адреса.

Рукописи подлежат рецензированию.

Плата за публикацию с аспирантов не взимается.

Рукописи следует присылать по адресу: socpol@mail.ru

Приглашаем авторов для быстрой и удобной подачи статей в журналы РАН воспользоваться редакционно-издательским порталом RAS.JES.SU:

- 1) пройти процедуру регистрации (указать Ф.И.О., e-mail и задать пароль);
- 2) в меню «Мои публикации» станет активной кнопка «Добавление Публикации», нажав на которую, Вы автоматически попадете на страницу, где будет предложено внести всю необходимую информацию о статье;
- 3) можно оставить краткий комментарий в поле «Комментарии для редактора». Статья будет отправлена в редакцию сразу же после нажатия кнопки «Сохранить и отправить».

Подробная инструкция размещена по ссылке: <https://ras.jes.su/submit-paper-ru.html>

Оформить подписку на журнал «Общество и экономика» можно следующими способами:

1. На электронную pdf-версию журнала оформить подписку можно на сайте журнала <https://oie.jes.su/> или на редакционно-издательском портале Журналы РАН <https://ras.jes.su/>;
2. Через подписной каталог Почты России.

Подписано к печати xx.xx.2024 г.
Дата выхода в свет: xx.xx.2024 г.
Тираж 150 экз. Зак. 14/1а. Цена свободная
70*1001/16. Уч.-изд. л. 17.5

Учредители: Российская академия наук,
Международная ассоциация академий наук
Адрес редакции: 117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32, офис 1027.
Тел. (499)-128-79-16
E-mail: socpol@mail.ru

Издатель: Российская академия наук
20 экз. распространяется бесплатно
Исполнитель: ФГБУ «Издательство «Наука»: 121099,
г. Москва, Шубинский пер., д. 6, стр. 1.
Отпечатано в ФГБУ «Издательство «Наука»: 121099,
г. Москва, Шубинский пер., д. 6, стр. 1.

Индекс 39376

ISSN 0207-3676