

МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

DOI: 10.26794/2220-6469

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77-82263
от 23 ноября 2021 г.

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

Периодичность издания – 4 номера в год

Publication frequency – 4 issues per year

Учредитель: Финансовый университет

Founder: Financial University

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

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

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

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

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

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

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

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

WORLD OF NEW ECONOMY

JOURNAL OF SCIENTIFIC HYPOTHESES AND SUCCESSFUL BUSINESS DECISIONS

DOI: 10.26794/2220-6469



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

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

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

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

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

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

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

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

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

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

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

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

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

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

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

Куприянова Л. М., канд. экон. наук, доцент кафедры бизнес-аналитики факультета налогов, аудита и бизнес-анализа Финансового университета, Москва, Россия;

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

Рубцов Б. Б., д-р экон. наук, проф. кафедры финансовых рынков и финансового инжиниринга Финансового университета, Москва, Россия;

Толкачев С. А., д-р экон. наук, проф., главный научный сотрудник Института глобальных исследований факультета международных экономических отношений Финансового университета, Москва, Россия.

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

INTERNATIONAL PUBLISHING COUNCIL

Leoci P., Doctor, Professor of the University of Salento, Lecce, Italy;
Simon G., Doctor, Professor, President of “Simon, Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultancy”, Bonn, Germany;
Khan S., Doctor, Professor, Head of Economics Department of Bloomsburg University, Bloomsburg, USA;
Hirsch-Kreisen H., Doctor, Professor of Dortmund Technical University, Dortmund, Germany.

EDITORIAL COUNCIL

Porfiriev B.N., Doctor of Economics, Chairman of the Editorial Board, Professor, Academician of RAS, Research Supervisor of the Institute of Economics Forecasting of RAS, Moscow, Russia;
Ageev A.I., Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute for Economic Strategies (INES), Professor MGIMO, Moscow, Russia;
Balackij E.V., Doctor of Economics, Professor, Director of the Center of macroeconomic researches of the Financial University, Moscow, Russia;
Golovnin M. Yu., Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, Director of the Institute of Economics of RAS, Moscow, Russia;
Yershov M.V., Doctor of Economics, Professor of the Financial University, Major Director of Financial Research of the Institute of Energy and Finance, Moscow, Russia;
Ivanov V.V., PhD. (Tech. Sciences), Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, Vice-President of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia;
Mirkin Ya.M., Doctor of Economics, Professor, Head of International Capital Markets Department IMEMO, Moscow, Russia.

EDITORIAL BOARD

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

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

© Журнал
МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ /
THE WORLD OF NEW
ECONOMY.
Свидетельство
ПИ № ФС77-82263
от 23 ноября 2021 г.
Издается с 2007 г.
Учредитель: Финансовый
университет

Т. 18, № 1/2024

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

Главный редактор
С.Н. Сильвестров

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
Ю.М. Анютин

Переводчик
И.А. Осипова

Референс-менеджер
В.М. Алексеев

Корректор
С.Ф. Михайлова

Верстка
Е.А. Смирнова

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

Адрес редакции:
125167, Москва,
Ленинградский пр-т,
д. 53, к. 5.6
Тел.: +7(499) 553-10-74
(вн. 10-88).
E-mail: julia.an@mail.ru;
wne.fa.ru

Подписано в печать:
24.05.2024
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 589
Печ. л. 17

Отпечатано
в отделе полиграфии
Финансового
университета (Москва,
Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Силуанов А.Г.

**К вопросу о координации целей и инструментов финансовой
и денежно-кредитной политики 6**

Прохоров А.П.

**Перспективы реализации национальных проектов Российской
Федерации на период 2025–2030 годов с учетом новой модели
экономического развития 18**

ЭКСПЕРТНЫЙ ДОКЛАД

Казанцев С.В.

Зоны воздействия антироссийских санкций..... 27

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Лопухин А.В., Плаксенков Е.А., Сильвестров С.Н.

**Перспективы устойчивого корпоративного управления в России
на основе интегрированных коммуникаций 45**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Воронов Ю.П.

**Карьера или семья: трудный выбор женщины
(о Нобелевской премии по экономике в 2023 году)..... 58**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Кузнецов А.В.

**Валютная гегемония как инструмент глобального
доминирования США..... 69**

Ткаченко А.А.

Международная миграция и реформы миграционной политики 80

Коротков И.Г.

**Опыт Республики Корея в построении национальной
инновационной системы 93**

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

Блохин А.А., Глухов К.В.

**Институциональные трансформации сектора МСП:
приоритеты государственной поддержки.....104**

Гулай А.В., Гурко А.И., Сахнович Т.А., Юдина С.В.

**Моделирование управления патентной активностью
хозяйствующих субъектов116**

Савченко Ю.Ю.

**Факторы устойчивого развития в формировании стоимости
производственных компаний126**

**ECONOMIC POLICY***Siluanov A.G.***On the Issue of Coordinating the Objectives and Instruments of Financial and Monetary Policies 6***Prokhorov A.P.***Prospects for the Implementation of National Projects of the Russian Federation for the Period 2025–2030, Taking into Account the New Model of Economic Development..... 18****EXPERT REPORT***Kazantsev S.V.***Anti-Russian Sanctions Impact Areas 27****CORPORATE GOVERNANCE***Lopukhin A.V., Plaksenkov E.A., Silvestrov S.N.***Prospects for Sustainable Corporate Governance in Russia Based on Integrated Communications 45****ECONOMIC THEORY***Voronov Yu.P.***Career or Family: A Woman's Difficult Choice (On the Nobel Prize in Economics in 2023) 58****WORLD ECONOMY***Kuznetsov A.V.***Currency Hegemony as a Tool of US Global Dominance 69***Tkachenko A.A.***International Migration and Migration Policy Reforms 80***Korotkov I.G.***South Korea's Experience in the Development of National Innovation System 93****REAL SECTOR***Blokhin A.A., Glukhov K.V.***Institutional Transformations of the SME Sector and the Need to Change the Priorities of Its State Support.....104***Gulay A.V., Gurko A.I., Sakhnovich T.A., Yudina S.V.***Modeling the Management of Patent Activity of Economic Entities116***Savchenko Yu. Yu.***Factors of Sustainable Development in the Formation of the Value of Manufacturing Companies126**

© WORLD OF NEW ECONOMY

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

Vol. 18, No. 1/2024

Founder and editor
of the magazine from 2007
to 2015 Doctor of Economics,
Professor N.N. Dumnyaya*Editor-in-chief***S.N. Silvestrov***Science journal editorship
manager***V.A. Shadrin***Publishing editor***Yu.M. Anyutina***Translator***I. A. Osipova***Reference Manager***V.M. Alekseev***Proofreader***S.F. Mihaylova***Makeup***E.A. Smirnova**Editorial office address:
125167, Moscow,
Leningradskiy prospekt,
53, room 5.6
Tel.: +7(499) 553-10-74
(internal 10-88).
E-mail: julia.an@maul.ru;
wne.fa.ruSigned off to printing:
24.05.2024
Format 60 × 84 1/8
Order № 589
Printer's sheet 17Printed in the Department
of Polygraphy of the
Financial University
(Moscow, Leningradskiy
prospekt, 49)

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-6-17
УДК 336.02,336.7(045)
JEL G17

К вопросу о координации целей и инструментов финансовой и денежно-кредитной политики

А.Г. Силуанов

Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Актуальность вопроса взаимовлияния целей и инструментов финансовой и денежно-кредитной политики возрастает в периоды экономической нестабильности. Внешние и внутренние макроэкономические шоки способны подорвать финансовую устойчивость государства, оказать негативное влияние как на ценовую, так и на финансовую стабильность. В этой связи возникает необходимость корректировки финансовой и денежно-кредитной политики на основе согласования инструментария финансового и монетарного регулирования. Целью данной работы является развитие теоретико-методологических и прикладных основ координации целей и инструментов денежно-кредитной и финансовой политики. В конце статьи приводятся результаты, полученные в ходе исследования.

Ключевые слова: финансовая политика; финансовая стабильность; денежно-кредитная политика; ценовая стабильность; инструментарий финансового и монетарного регулирования

Для цитирования: Силуанов А.Г. К вопросу о координации целей и инструментов финансовой и денежно-кредитной политики. *Мир новой экономики*. 2024;18(1):6-17. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-6-17

ORIGINAL PAPER

On the Issue of Coordinating the Objectives and Instruments of Financial and Monetary Policies

A.G. Siluanov

Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The relevance of the issue of mutual influence of the goals and instruments of financial and monetary policy increases during periods of economic instability. External and internal macroeconomic shocks can undermine the financial stability of the state and have a negative impact on both price and financial stability. In this regard, there is a need to adjust both financial and monetary policies based on harmonization of the instruments of financial and monetary regulation. The purpose of this study is to develop the theoretical, methodological and applied foundations for coordinating the goals and instruments of monetary and financial policies. The article concludes with the results obtained in the course of the research.

Keywords: financial policy; financial stability; money-credit policy; price stability; tools for financial and monetary regulation

For citation: Siluanov A.G. On the issue of coordinating the objectives and instruments of financial and monetary policies. *The World of New Economy*. 2024;18(1):6-17. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-6-17



ВВЕДЕНИЕ

Вопросы эффективности и результативности финансовой политики государства, оптимизации ее целей, методов, инструментов не теряют актуальности и исследуются учеными независимо от фазы экономического цикла, но особую значимость они приобретают в периоды экономических кризисов и макроэкономической нестабильности. Внешние и внутренние макроэкономические шоки способны подорвать финансовую устойчивость государства, оказать негативное влияние на ценовую и финансовую стабильность. Отсюда возникает необходимость разработки и реализации грамотной финансовой политики в координации с денежно-кредитной, реализуемой монетарным регулятором.

Под государственной финансовой политикой традиционно понимают совместную деятельность органов власти и финансового регулятора, направленную на обеспечение стабильности функционирования финансового рынка и его отдельных секторов, поддержание устойчивости всей финансовой системы страны. Денежно-кредитная политика, в свою очередь, в большинстве стран мира нацелена на ценовую стабильность и реализуется центральными банками, которые, с одной стороны, обладают статусом определенной независимости от государства, но, с другой — осуществляют монетарное регулирование экономических процессов в согласовании с органами законодательной и исполнительной власти. Результаты реализации денежно-кредитной политики за последние десять лет свидетельствуют о том, что она призвана обеспечивать ценовую стабильность в сочетании с решением проблем финансовой стабильности, занятости населения, надежности платежной системы, экономического роста. Поэтому возникают теоретические и практические вопросы налаживания взаимосвязи финансовой и ценовой стабильности, необходимости взаимодействия правительств и центральных банков; проблемы «перекрестного» влияния инструментов и целей финансовой и денежно-кредитной политики.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Проблеме взаимосвязи финансовой и денежно-кредитной политики посвящено значительное количество научных трудов российских и зарубежных авторов. Условно перечень работ можно разделить на три группы.

Ученые первой группы провели исследования влияния финансовой политики государства и финансовой стабильности на условия и результаты реализации денежно-кредитной политики монетарного регулятора. Например, Юэли Сюй и др. описывают влияние финансового развития как результат финансовой политики на эффективность денежно-кредитной политики в развивающихся странах [1]. Исследования показывают, что финансовое развитие Китая усиливает трансмиссионный эффект денежно-кредитной политики в целом. Вирал В. Ачарья и др. приходят к аналогичным выводам и доказывают, что отсутствие финансовой стабильности снижает эффективность каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики [2].

Тран Тхи Ким Оан и др. рассматривают влияние доступности финансовых услуг на финансовую и ценовую стабильность в странах с разным уровнем благосостояния населения [3]. Авторы доказывают, что в странах с низким уровнем благосостояния доступность финансовых услуг повышает финансовую стабильность и снижает инфляцию. А там, где уровень благосостояния высокий, доступность финансовых услуг увеличивает финансовую нестабильность, что приводит к долгосрочной инфляции.

В исследовании Сяо-Линь Ли др. изучаются циклические особенности и динамические вторичные эффекты взаимосвязи между циклами денежно-кредитной политики и финансовыми циклами в Китае в 1998–2018 гг. [4]. Авторы утверждают, что пять циклов демонстрируют сильную синхронность с точки зрения реакции на шоковые события. Результаты исследования подтверждают важность анализа финансового цикла при принятии решений по денежно-кредитной политике.

Мартин Тобал и Лоренцо Менна доказывают, что финансовая нестабильность приводит к росту инфляции, а денежно-кредитная политика сталкивается с необходимостью поиска компромисса при принятии решений по ключевой ставке для обеспечения не только ценовой, но и финансовой стабильности в странах с формирующейся рыночной экономикой [5].

М. В. Ершов и др. описывают влияние государственной финансовой политики на условия реализации денежно-кредитной политики [6]. На примере развитых и развивающихся стран авторы акцентируют внимание на негласной роли моне-

тарного регулятора как кредитора правительства в кризисный период, что неоднозначно влияет на достижение центральными банками ценовой стабильности.

М.А. Абрамова и др. также исследуют влияние финансовой политики государства на денежно-кредитную политику монетарного регулятора [7]. Ученые отмечают позитивное воздействие мер по обеспечению устойчивости финансовой системы в условиях внешних шоков на ценовую стабильность в контексте их сдерживающего влияния на девальвацию валютного курса и волатильность индексов фондового рынка.

Авторы второй группы провели исследования влияния денежно-кредитной политики на финансовую стабильность государства, которая рассматривается ими как основная цель финансовой политики. Хао Ван и др. на примере данных по Китаю доказывают, что денежно-кредитная политика может способствовать финансовой стабильности в посткризисный период, особенно в краткосрочной перспективе [8]. Ученые Асвати Р. Наир и Б. Ананд также изучают возможность использования денежно-кредитной политики в качестве инструмента для достижения финансовой стабильности [9]. Результаты их работы показывают, что таргетирование цен на активы как альтернатива популярному режиму инфляционного таргетирования может стать одним из эффективных способов сдерживания финансовой нестабильности и последующих экономических спадов.

Исследователи также пишут о коммуникационных эффектах воздействия денежно-кредитной политики на финансовую систему. Конор Парле в своем исследовании оценивает непосредственное влияние коммуникации ЕЦБ в рамках пресс-конференций на финансовый рынок [10]. Автор утверждает, что участники рынка воспринимают информацию с пресс-конференций как новости о будущем состоянии экономики, а не только — об изменении процентных ставок. Франциска Коллингро и Майкл Френкель обнаружили, что участники финансового рынка сильнее реагируют на коммуникационные сигналы денежно-кредитной политики в период восстановления после финансового кризиса [11].

Сяоюнь Вэй и Лиян Хан отмечают, что нетрадиционные инструменты денежно-кредитной политики намного более эффективны в части влияния на фондовый и валютный рынки [12]. Авторы приходят к выводу, что, если денежно-кредитная

политика направлена на стимулирование финансовых рынков, то для достижения желаемого эффекта может потребоваться более жесткая ее координация с другими направлениями макроэкономической политики, в первую очередь с налогово-бюджетной политикой.

К.В. Криничанский и Н.Е. Анненская исследуют влияние ценовой стабильности как главной целевой установки денежно-кредитной политики на финансовое развитие государства [13]. Ученые доказывают, что колебания уровня цен в экономике влияют на появление новых инструментов финансового рынка, т.е. стимулируют финансовое развитие.

Авторы третьей группы посвящают исследования вопросам нейтральности финансовых систем развивающихся стран по отношению к денежно-кредитной и финансовой политике развитых стран. Аймит Лакдавала проводит оценку влияния денежно-кредитной политики США на развивающиеся рынки на примере Индии и утверждает о достаточно высокой степени такого влияния [14]. Исследователь подчеркивает, что монетарные шоки ФРС США передаются через канал неопределенности, воздействуя на рыночную стоимость акций. При этом более высокая чувствительность совокупного отклика одинакова для всего фондового рынка и не обусловлена повышенной зависимостью какого-либо конкретного сегмента от денежно-кредитной политики США.

Георгиос Георгиадис и Мартина Янчокова приходят к аналогичным выводам о том, что денежно-кредитная политика ФРС США и ЕЦБ влияет на финансовые условия в небольших странах с открытой экономикой посредством глобального и регионального финансовых каналов [15]. В продолжение данной темы Георгиос Георгиадис и Фэн Чжу изучили проблему взаимосвязи денежно-кредитной политики и открытости финансовой системы в контексте влияния шоков валютного курса на финансовые рынки и монетарные решения регуляторов [16]. Авторы говорят о значимости режима плавающего валютного курса для обеспечения независимости финансовой системы государства от денежно-кредитной политики других стран.

Представляется интересным исследование Донгвон Ли, который доказывает, что развивающиеся рынки могут сохранять денежную автономию в условиях нестабильности мирового финансового рынка, в то время как страны с развитой



экономикой имеют ограниченную автономию из-за тесной финансовой интеграции в последние десятилетия [17].

Таким образом, обзор литературы по исследуемой проблеме позволяет заключить следующее:

- финансовая и ценовая стабильность взаимосвязаны: нельзя обеспечить финансовую стабильность без ценовой, и наоборот;
- денежно-кредитная политика формирует условия для достижения и поддержания финансовой стабильности;
- инструменты финансовой политики оказывают влияние на ценовую стабильность, в первую очередь посредством воздействия на немонетарные факторы инфляции;
- финансовая и ценовая стабильность в развивающихся странах зависит от денежно-кредитной и финансовой политики США и стран Еврзоны;
- дезинтеграция глобальной финансовой системы приводит к снижению зависимости финансовой и ценовой стабильности в странах мира от денежно-кредитной и финансовой политики США и государств Еврзоны.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ЦЕНОВОЙ И ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Ценовая стабильность с позиции Банка России означает ситуацию, когда годовые темпы прироста индекса потребительских цен находятся вблизи целевого значения (таргета) в 4%¹. Ссылаясь на данную цель монетарного регулятора, исследователи предлагают оценивать эффективность денежно-кредитной политики на основе расчета процентного отклонения фактической инфляции от целевого значения [18]. С одной стороны, данная методика имеет некоторые недостатки: не учитывает временной лаг между решением регулятора по ключевой ставке и реакцией на это реальной экономики; не принимает во внимание иные монетарные цели Банка России. С другой стороны, предложенный авторами количественный параметр может использоваться не только для измерения ценовой стабильности в стране (при низком уровне инфляции), но и служить индикатором оценки степени достижения цели монетарного регулятора в рамках режима инфляционного таргетирования.

¹ URL: https://cbr.ru/dkp/objective_and_principles/

Для исследования взаимосвязи ценовой и финансовой стабильности воспользуемся предложенным учеными индексом [18]:

$$I_{\text{цс}} = 1 - 2 \sqrt{\frac{i_{\text{факт}} - i_{\text{цель}}}{\max(i_{\text{цель}}; \beta)}}, \quad (1)$$

где $I_{\text{цс}}$ — индекс ценовой стабильности; $i_{\text{факт}}$ — фактическое значение годовой инфляции; $i_{\text{цель}}$ — целевое значение годовой инфляции; β — минимальное значение целевой годовой инфляции, определяемое точностью измерения.

В формуле (1) учитывается процент отклонения фактической инфляции от целевого значения. При этом данное отклонение может быть как положительным, так и отрицательным. Заметим, что слишком низкий уровень инфляции, а также дефляция являются дестимулирующими факторами развития экономики, следовательно, отрицательные отклонения от цели также могут быть оценены как снижение ценовой стабильности.

Данный подход, основанный на расчете отклонения фактических значений от целевых, применим и к расчету индекса финансовой стабильности. Причем, если расчеты ценовой стабильности основываются на значениях инфляции, рассчитываемой по индексу потребительских цен, то для расчета финансовой стабильности важно определить с показателем, который бы отражал развитие всей финансовой системы, включая государственные финансы, финансы организаций (финансовых и нефинансовых) и домохозяйств. В качестве такого показателя можно использовать отношение годового прироста совокупных финансовых активов экономики к численности населения [19]:

$$I_{\text{фр}} = \frac{\Phi A_{\text{пр}}}{\text{ЧН}}, \quad (2)$$

где $I_{\text{фр}}$ — индекс финансового развития; $\Phi A_{\text{пр}}$ — годовой прирост совокупных финансовых активов экономики; ЧН — численность населения.

Данный показатель не только измеряет развитие финансовой системы в целом, агрегируя активы всех ее элементов, но и косвенно оценивает уровень финансовализации экономики.

Руководствуясь подходом к расчету индекса ценовой стабильности, следовало бы оценить отклонение фактических значений индекса фи-

нансового развития от целевых, однако в стратегических финансовых документах не определено целевое значение данного показателя. В этой связи для определения финансовой стабильности представляется целесообразной оценка отклонения индекса финансового развития от тренда на основе регрессионного анализа:

$$I_{\text{фр}} = \zeta + \quad (3)$$

где $T_{\text{фр}}$ — значение тренда индекса финансового развития; a, b — параметры модели; t — номер исследуемого периода.

Тогда индекс финансовой стабильности примет вид:

$$I_{\text{ис}} = 1 - 2 \sqrt{\frac{I_{\text{фр}} - T_{\text{фр}}}{\max(T_{\text{фр}}; \gamma)}}, \quad (4)$$

где $I_{\text{фс}}$ — индекс финансовой стабильности; $I_{\text{фр}}$ — фактическое значение индекса финансового развития; $T_{\text{фр}}$ — значение тренда индекса финансового развития; γ — минимальное значение тренда индекса финансового развития, определяемое точностью измерения.

Как и у индекса ценовой стабильности, более высокие значения индекса финансовой стабиль-

ности означают более высокий уровень финансовой стабильности государства. Полученные результаты расчета индексов ценовой и финансовой стабильности приведены на *рис. 1*.

Рисунок 2 иллюстрирует взаимосвязь ценовой и финансовой стабильности в России в кризисные периоды и наглядно показывает относительную автономию/взаимодействие финансовой и ценовой стабильности в разные периоды экономического развития. В условиях позитивной экономической динамики финансовая и ценовая стабильность могут обеспечиваться и при относительной автономии финансовой и денежно-кредитной политики, а цели и инструменты их реализации не обязательно должны совпадать. Однако в кризисные периоды координация финансовой и денежно-кредитной политики — важнейшее условие их преодоления и минимизации негативных последствий для экономики.

Анализ данных за 2014–2016 гг. свидетельствует о большей волатильности индекса ценовой стабильности по сравнению с индексом финансовой стабильности: первый подвержен более сильному спаду в период кризиса, но и быстрее восстанавливается в ответ на денежно-кредитные антикризисные меры Центрального банка. С одной стороны, данный вывод подтверждает, что денежно-кредитная политика обладает более вы-

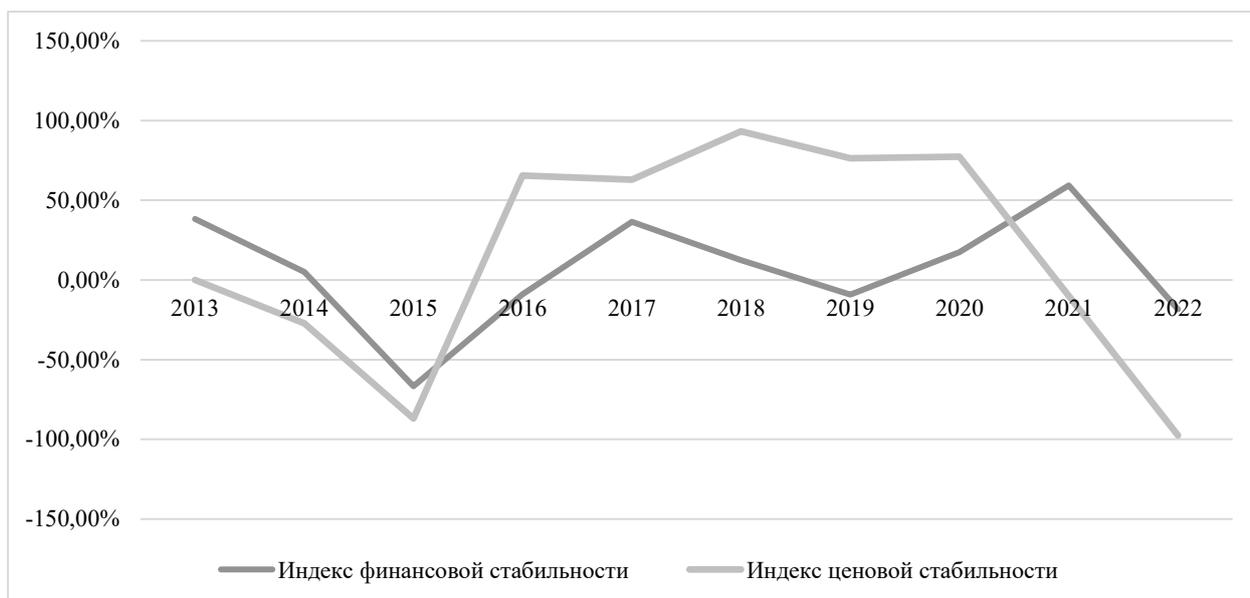


Рис. 1 / Fig. 1. Индексы ценовой и финансовой стабильности России / Indices of price and financial stability in Russia

Источник / Source: составлено автором по данным / compiled by the author on the basis of data: [18]; URL: https://cbr.ru/dkp/objective_and_principles/; https://cbr.ru/statistics/macro_itm/fafbs/; <https://rosstat.gov.ru/folder/12781>; <https://rosstat.gov.ru/statistics/price/>



Рис. 2 / Fig. 2. Взаимодействие финансовой и ценовой стабильности в различные периоды экономического развития / Interaction of financial and price stability in different periods of economic development

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

сокой гибкостью, по сравнению с государственной финансовой политикой (при условии хорошего уровня развития финансового рынка). С другой стороны, можно констатировать, что финансовая стабильность в 2016–2017 гг. восстанавливалась именно на фоне благоприятных условий ценовой стабильности. Рост цен снижает прогнозируемость развития экономики, сокращая объемы инвестиций в экономику; отрицательно влияет на доверие к национальной валюте, ослабляя ее курс; уменьшает реальные доходы населения и бизнеса как потребителей финансовых услуг. Следовательно, ценовая стабильность оказывает существенное влияние на финансовую стабильность.

Интересен и факт снижения финансовой стабильности в 2019 г., что также демонстрирует рис. 1. Если обратиться к финансовым счетам СНС РФ² и статистике Банка России³, то становится ясно, что характерный отрицательный прирост совокупности финансовых активов в России в 2019 г. связан со снижением спроса на услуги некредитных финансовых организаций на фоне снижения ключевой ставки и соответствующего роста спроса на услуги банков, а также с сокращением объема бюджетных средств на счетах финансовых организаций. Отсюда следует вывод о зависимости финансовой стабильности как от государственной финансовой политики, так и от монетарного регулирования.

² URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/fafbs/

³ URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/retro/archiv2/

На объемы и структуру активов и обязательств экономических субъектов значительное влияние оказывает инструментарий денежно-кредитной политики. Повышение ключевой ставки с целью снижения общего уровня потребительских цен способствует росту ставок денежного и кредитного рынков, за счет чего сокращается спрос на кредиты со стороны населения и бизнеса, но при этом растет спрос на депозиты, перераспределяя активы и обязательства в экономике. Например, резкое повышение ключевой ставки с 9,5 до 20% на фоне геополитической нестабильности в 2022 г., расширение объема рефинансирования кредитных организаций, а также значительное снижение нормативов обязательных резервов и повышение коэффициентов усреднения обязательных резервов как меры денежно-кредитной политики предотвратили отток средств из банковского сектора — ядра финансовой системы, повысив ее устойчивость к внешним и внутренним шокам.

Таким образом, эмпирическое исследование доказывает наличие взаимосвязи ценовой и финансовой стабильности в России, а также подтверждает влияние денежно-кредитной политики Банка России на финансовую стабильность. Достижение ценовой и финансовой стабильности формирует благоприятные условия для поддержания экономической стабильности как фактора экономического роста:

1. Низкий уровень инфляции создает возможность для повышения эффективности проводи-

мой бюджетной политики на разных уровнях (муниципальном, региональном, федеральном), формируя предсказуемость будущих доходов и расходов бюджетов.

2. Ценовая стабильность способствует росту благосостояния населения за счет создания возможностей эффективного финансового планирования.

3. В условиях низкой инфляции устанавливаются низкие ставки по банковским вкладам, что мотивирует население выбирать альтернативные инвестиционные инструменты с более высокой доходностью. В свою очередь, трансформация сбережений в инвестиции является важным фактором развития отечественного производства.

4. Стабильность функционирования кредитной и платежной систем обеспечивает сохранность безналичных денежных средств населения и бизнеса в условиях внешних шоков, бесперебойность денежного оборота и осуществления платежей, что создает благоприятные условия для проведения экономических транзакций и формирует доверие экономических субъектов к регуляторам финансового рынка.

5. Стабильность инвестиционной системы, важнейшим индикатором которой является низкая волатильность фондового рынка, обеспечивает приток внешних и внутренних инвестиций в российскую экономику, создавая возможности для экономического развития.

6. Стабильность страховой системы обеспечивает перераспределение рисков в экономике, снижая негативное воздействие внешних и внутренних шоков на отрасли российской экономики.

Таким образом, координация денежно-кредитной политики и различных направлений финансовой политики необходима для обеспечения общей экономической стабильности и устойчивого экономического роста в России (рис. 3).

Рисунок 3 наглядно иллюстрирует необходимость комплексного применения инструментов денежно-кредитной политики в сочетании с рычагами отдельных направлений финансовой политики государства для обеспечения ценовой и финансовой стабильности России.

Бюджетно-налоговая политика направлена на перераспределение средств для реализации стратегических целей экономического развития и по-



Рис. 3 / Fig. 3. Взаимосвязь ценовой и финансовой стабильности /
The relationship between price and financial stability

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



вышения уровня благосостояния граждан. При этом бюджетные расходы и налоги оказывают влияние на денежную массу, определяя уровень спроса и предложения на товарном рынке и инфляционные ожидания населения и бизнеса, что является фактором, воздействующим на уровень цен. Поэтому, наряду с монетарными инструментами, бюджетно-налоговые рычаги также влияют на финансовую, ценовую и экономическую стабильность.

Кроме того, таможенно-тарифная политика обладает большим потенциалом для воздействия на данные параметры. Таможенные пошлины влияют на цены импортируемых товаров, что определяет общий уровень цен в России. Тарифные квоты способствуют регулированию объемов экспорта и импорта, и от этого зависит конкурентоспособность отечественных производителей и инвестиционный потенциал российской экономики.

На баланс экспортно-импортных отношений, определяющий инвестиционную привлекательность отечественного рынка, воздействует и валютная политика. Стабильность национальной валюты повышает доверие внешних и внутренних инвесторов к российскому рынку. Низкая волатильность курса рубля позитивно сказывается и на динамике инфляции ввиду эффекта переноса цен на импортируемые товары на цены на отечественные товары.

Таким образом, экономическая стабильность неразрывно связана с ценовой и финансовой стабильностью, что достигается посредством координации мер денежно-кредитной и финансовой политики государства.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА НА ЦЕНОВУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ

Финансовая политика, ориентированная на выработку перспектив развития и нормативно-правовое регулирование функционирования финансового рынка и финансовых институтов, направлена на достижение финансовой стабильности и поддержание финансовой устойчивости⁴. Причем, если финансовая стабильность как результат финансовой политики проявляется на любой стадии экономического цикла, то финансо-

вая устойчивость обнаруживает себя лишь в кризисные периоды.

Во время геополитического кризиса 2022–2023 гг. финансовая стабильность и финансовая устойчивость в России обеспечивались посредством сочетания ряда инструментов финансовой и денежно-кредитной политики.

Валютные инструменты Минфина России и Банка России. Они показали высокую результативность в части достижения финансовой устойчивости и финансовой стабильности. С целью предотвращения девальвации российского рубля как угрозы финансовой стабильности, повышения доверия населения России к национальной валюте в начале геополитического кризиса были приняты ограничения на валютные операции резидентов, на ввоз иностранной валюты; обязательства продажи части валютной выручки экспортерами; введен особый порядок расчетов с иностранными лицами из недружественных стран. Эти меры действительно способствовали укреплению российского рубля (рис. 4), что сформировало условия для дальнейшего стабильного развития финансовой системы. Кроме того, данные валютные инструменты оказали значимое положительное влияние на динамику цен в России. Между валютным курсом и инфляцией в первые три квартала 2022 г. наблюдалась высокая взаимосвязь: коэффициент корреляции составил 0,9524 (рис. 4). С учетом того, что принятые валютные меры были направлены не только на поддержание стабильного валютного курса, но и на снижение зависимости российской экономики от недружественных стран, уже с IV квартала 2022 г. наблюдалось отсутствие корреляции между данными показателями: коэффициент корреляции за сентябрь 2022 г. — май 2023 г. составил 0,1629.

Таким образом, валютные меры финансовой политики способны оказать значимое влияние на ценовую стабильность, хотя это не является основной целью финансовой политики государства.

Бюджетные инструменты Минфина России. Наиболее действенным для достижения финансовой стабильности в России является бюджетное правило. С 2017 до 2022 г. применялся его вариант, предусматривающий покупку (продажу) валюты в (из) Фонда национального благосостояния (далее — ФНБ), если цена на нефть Urals превышает (не превышает) цену отсечения. Основной целью бюджетного правила было снижение зависимости курса рубля от цен на энергоресурсы, и она была

⁴ URL: <https://minfin.gov.ru/ru/performance/finans/>

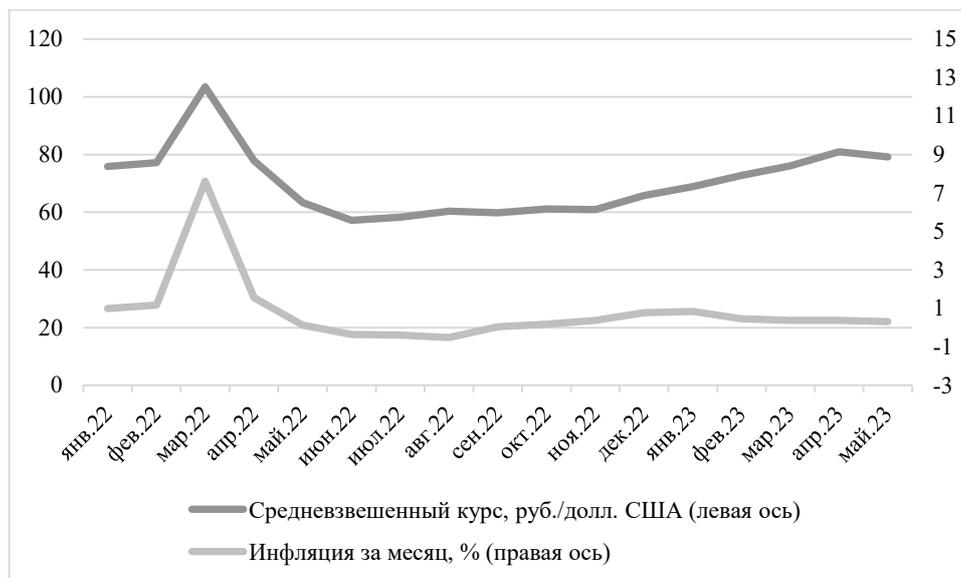


Рис. 4 / Fig. 4. Динамика валютного курса и инфляции в России / Exchange rate and inflation dynamics in Russia

Источник / Source: составлено автором по данным / compiled by the author according to the data of: URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/price>; <https://www.moex.com/ru/markets/currency/>

достигнута. При этом ФНБ пополнялся в большей степени валютой недружественных стран. В 2022 г. накопленные резервы были заморожены и действие бюджетного правила приостановлено.

С 2023 г. действует новое бюджетное правило, согласно которому на нефтегазовые доходы, полученные свыше установленного значения, Банк России покупает валюту дружественных стран и направляет ее в ФНБ. В обратном случае валюта из ФНБ продается, а ее рублевый эквивалент используется для покрытия дефицита федерального бюджета. Данная модификация бюджетного правила способствует снижению зависимости российской экономики от экономик недружественных стран, повышая устойчивость финансовой системы. При этом использование средств ФНБ для покрытия дефицита бюджета означает рост денежной массы, что является фактором инфляции.

Кроме бюджетного правила, используются и инструменты контрциклической направленности, ориентированные на обеспечение финансовой стабильности: дополнительные расходы на реализацию антикризисных программ, расходы на поддержку бизнеса и граждан. Дополнительные бюджетные расходы также влекут рост потребительского спроса, что, в свою очередь, провоцирует инфляционное давление. Поэтому Банк России проводит денежно-кредитную политику, координируя монетарные решения с бюджетными решениями.

Макроprudенциальные инструменты Банка России. В условиях дефицита ликвидности банковской системы, сложившегося на фоне геополитической нестабильности, Банк России «распустил» буфер капитала, сформированный ранее банками за счет надбавок к коэффициентам риска по необеспеченным потребительским кредитам и ипотечным кредитам. Данная мера оказала положительный эффект на устойчивость финансовой системы (финансовую стабильность), однако не оказала значимого влияния на ценовую стабильность.

Таким образом, исследование продемонстрировало, что инструменты финансовой политики способны оказывать как сдерживающее, так и стимулирующее влияние на ценовую стабильность. Поэтому для обеспечения финансовой и ценовой стабильности в России важна координация денежно-кредитной и финансовой политики при непрерывном взаимодействии Минфина России и Банка России. Данное взаимодействие осуществляется в настоящее время. Однако, как отмечалось выше, для достижения целей финансового и монетарного регулирования важным условием выступает укрепление доверия субъектов рынка к государственным структурам — проводникам соответствующей политики. В документах Банка России и Министерства финансов РФ, касающихся развития российского финансового рынка, немалая роль отводится потребителям финансовых услуг.



Постоянно ставится задача укрепления доверия розничного потребителя и инвестора к финансовому рынку через усиление его защищенности, повышение финансовой, инвестиционной, цифровой и киберграмотности. Особое внимание уделяется *расширению доступности финансовых услуг*, что в целом оказывает положительное влияние на уровень финансового развития и темпы экономического роста [20].

Для повышения доверия населения и бизнеса к финансовой и денежно-кредитной политике в перспективе должен быть обеспечен высокий уровень *открытости* взаимодействия Минфина и Банка России.

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

Финансовая стабильность (как цель финансовой политики) и ценовая стабильность (как цель денежно-кредитной политики) наиболее значимо коррелируют в кризисные периоды, что подтверждают расчеты индексов ценовой и финансовой стабильности. При этом взаимосвязь данных показателей двусторонняя: стабильный уровень цен создает условия для финансовой устойчиво-

сти и финансовой стабильности, а финансовая стабильность повышает доверие к финансовым институтам и государству, сдерживая рост потребительских цен.

Инструменты денежно-кредитной политики способны повышать устойчивость кредитной системы к внешним и внутренним шокам, повышая устойчивость всей финансовой системы и создавая условия для финансовой стабильности.

Инструменты финансовой политики могут как сдерживать инфляционное давление (при сглаживании колебаний валютного курса и сдерживающей бюджетной политике), так и стимулировать его (при стимулирующей бюджетной политике).

Снижение зависимости российской экономики от недружественных государств приводит к положительным эффектам роста ценовой и финансовой стабильности, что подтверждает результативность инструментов финансовой политики.

Для достижения ценовой и финансовой стабильности важна координация денежно-кредитной и финансовой политики, а также повышение открытости в процессе взаимодействия соответствующих государственных структур для укрепления к ним доверия со стороны населения и бизнеса.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Xu Y., Ji X., Zhan S., Zhan M. How do the dual effects of financial development change the transmission of monetary policy? — Evidence from China. *The North American Journal of Economics and Finance*. 2023;68:101952. DOI: 10.1016/j.najef.2023.101952
2. Acharya V.V., Imbierowicz B., Steffen S., Teichmann D. Does the lack of financial stability impair the transmission of monetary policy? *Journal of Financial Economics*. 2020;138(2):342–365. DOI: 10.1016/j.jfineco.2020.06.011
3. Oanh T.T.K., Van L.T.T., Dinh L.Q. Relationship between financial inclusion, monetary policy and financial stability: An analysis in high financial development and low financial development countries. *Heliyon*. 2023;9(6): e16647. DOI: 10.1016/j.heliyon.2023.e16647
4. Li X.-L., Yan J., Wei X. Dynamic connectedness among monetary policy cycle, financial cycle and business cycle in China. *Economic Analysis and Policy*. 2021;69:640–652. DOI: 10.1016/j.eap.2021.01.014
5. Tobal M., Menna L. Monetary policy and financial stability in emerging market economies. *Latin American Journal of Central Banking*. 2020;1(1–4):1000171. DOI: 10.1016/j.lacb.2020.100017
6. Ершов М. В., Танасова А. С., Цховребов М. П. О денежно-кредитных и бюджетных подходах в России в 2022–2024 гг. *Российский экономический журнал*. 2022;(1):32–49. DOI: 10.33983/0130–9757–2022–1–32–49
7. Абрамова М. А., Дубова С. Е., Ларионова И. В. и др. Об основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2023 год и период 2024 и 2025 годов: мнение экспертов Финансового университета. *Экономика. Налоги. Право*. 2023;16(1):6–21. DOI: 10.26794/1999–849X-2023–16–1–6–21
8. Wang H., Xu N., Yin H., Ji H. The dynamic impact of monetary policy on financial stability in China after crises. *Pacific-Basin Finance Journal*. 2022;75:101855. DOI: 10.1016/j.pacfin.2022.101855
9. Nair A. R., Anand B. Monetary policy and financial stability: Should central bank lean against the wind? *Central Bank Review*. 2020;20(3):133–142. DOI: 10.1016/j.cbrev.2020.03.006

10. The financial market impact of ECB monetary policy press conferences — A text based approach. *European Journal of Political Economy*. 2022;74:102230. DOI: 10.1016/j.ejpoleco.2022.102230
11. Collingro F., Frenkel M. On the financial market impact of euro area monetary policy: A comparative study before and after the Global Financial Crisis. *Global Finance Journal*. 2020;45:100480. DOI: 10.1016/j.gfj.2019.100480
12. Wei X., Han L. The impact of COVID-19 pandemic on transmission of monetary policy to financial markets. *International Review of Financial Analysis*. 2021;74:101705. DOI: 10.1016/j.irfa.2021.101705
13. Криничанский К. В., Анненская Н. Е. Понятие и перспективы финансового развития. *Вопросы экономики*. 2022;(10):20–36. DOI: 10.32609/0042–8736–2022–10–20–36
14. Lakdawala A. The growing impact of US monetary policy on emerging financial markets: Evidence from India. *Journal of International Money and Finance*. 2021;119:102478. DOI: 10.1016/j.jimonfin.2021.102478
15. Georgiadis G., Jančoková M. Financial globalisation, monetary policy spillovers and macro-modelling: Tales from 1001 shocks. *Journal of Economic Dynamics and Control*. 2020;121:104025. DOI: 10.1016/j.jedc.2020.104025
16. Georgiadis G., Zhu F. Foreign-currency exposures and the financial channel of exchange rates: Eroding monetary policy autonomy in small open economies? *Journal of International Money and Finance*. 2021;110:102265. DOI: 10.1016/j.jimonfin.2020.102265
17. Lee D. Global financial integration and monetary policy spillovers. *Economics Letters*. 2021;202:109820. DOI: 10.1016/j.econlet.2021.109820
18. Господарчук Г. Г., Зеленева Е. С. Оценка эффективности денежно-кредитной политики центральных банков. *Финансы: теория и практика*. 2021;25(1):6–21. DOI: 10.26794/2587–5671–2021–25–1–6–21
19. Gospodarchuk G. G., Zeleneva E. S. Stability of financial development: problems of measurement, assessment and regulation. *PLoS One*. 2022;17(11): e0277610. DOI: 10.1371/journal.pone.0277610
20. Sahay R., Čihák M., N'Diaye P., et al. Financial inclusion: Can it meet multiple macroeconomic goals? IMF Staff Discussion Note. 2015;(17). URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1517.pdf>

REFERENCES

1. Xu Y., Ji X., Zhan S., Zhan M. How do the dual effects of financial development change the transmission of monetary policy? — Evidence from China. *The North American Journal of Economics and Finance*. 2023;68:101952. DOI: 10.1016/j.najef.2023.101952
2. Acharya V. V., Imbierowicz B., Steffen S., Teichmann D. Does the lack of financial stability impair the transmission of monetary policy? *Journal of Financial Economics*. 2020;138(2):342–365. DOI: 10.1016/j.jfineco.2020.06.011
3. Oanh T. T. K., Van L. T. T., Dinh L. Q. Relationship between financial inclusion, monetary policy and financial stability: An analysis in high financial development and low financial development countries. *Heliyon*. 2023;9(6): e16647. DOI: 10.1016/j.heliyon.2023.e166473
4. Li X.-L., Yan J., Wei X. Dynamic connectedness among monetary policy cycle, financial cycle and business cycle in China. *Economic Analysis and Policy*. 2021;69:640–652. DOI: 10.1016/j.eap.2021.01.014
5. Tobal M., Menna L. Monetary policy and financial stability in emerging market economies. *Latin American Journal of Central Banking*. 2020;1(1–4):1000171. DOI: 10.1016/j.latchb.2020.100017
6. Ershov M. V., Tanasova A. S., Tskhovrebov M. P. On monetary and budget approaches in Russia in 2022–2024. *Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal = Russian Economic Journal*. 2022;(1):32–49. (In Russ.). DOI: 10.33983/0130–9757–2022–1–32–49
7. Abramova M. A., Dubova S. E., Larionova I. V. On the main directions of the unified state monetary policy for 2023 and the period 2024 and 2025: Opinion of experts of the Financial University. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, Taxes & Law*. 2023;16(1):6–21. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999–849X–2023–16–1–6–21
8. Wang H., Xu N., Yin H., Ji H. The dynamic impact of monetary policy on financial stability in China after crises. *Pacific-Basin Finance Journal*. 2022;75:101855. DOI: 10.1016/j.pacfin.2022.101855
9. Nair A. R., Anand B. Monetary policy and financial stability: Should central bank lean against the wind? *Central Bank Review*. 2020;20(3):133–142. DOI: 10.1016/j.cbrev.2020.03.006



10. Parle C. The financial market impact of ECB monetary policy press conferences — A text based approach. *European Journal of Political Economy*. 2022;74:102230. DOI: 10.1016/j.ejpoleco.2022.102230
11. Collingro F., Frenkel M. On the financial market impact of euro area monetary policy: A comparative study before and after the Global Financial Crisis. *Global Finance Journal*. 2020;45:100480. DOI: 10.1016/j.gfj.2019.100480
12. Wei X., Han L. The impact of COVID-19 pandemic on transmission of monetary policy to financial markets. *International Review of Financial Analysis*. 2021;74:101705. DOI: 10.1016/j.irfa.2021.101705
13. Krinichansky K.V., Annenskaya N.E. Financial development: The concept and prospects. *Voprosy ekonomiki*. 2022;(10):20–36. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042–8736–2022–10–20–36
14. Lakdawala A. The growing impact of US monetary policy on emerging financial markets: Evidence from India. *Journal of International Money and Finance*. 2021;119:102478. DOI: 10.1016/j.jimonfin.2021.102478
15. Georgiadis G., Jančoková M. Financial globalisation, monetary policy spillovers and macro-modelling: Tales from 1001 shocks. *Journal of Economic Dynamics and Control*. 2020;121:104025. DOI: 10.1016/j.jedc.2020.104025
16. Georgiadis G., Zhu F. Foreign-currency exposures and the financial channel of exchange rates: Eroding monetary policy autonomy in small open economies? *Journal of International Money and Finance*. 2021;110:102265. DOI: 10.1016/j.jimonfin.2020.102265
17. Lee D. Global financial integration and monetary policy spillovers. *Economics Letters*. 2021;202:109820. DOI: 10.1016/j.econlet.2021.109820
18. Gospodarchuk G.G., Zeleneva E.S. Assessing the effectiveness of monetary policy of central banks. *Finance: Theory and Practice*. 2021;25(1):6–21. DOI: 10.26794/2587–5671–2021–25–1–6–21
19. Gospodarchuk G.G., Zeleneva E.S. Stability of financial development: problems of measurement, assessment and regulation. *PLoS One*. 2022;17(11): e0277610. DOI: 10.1371/journal.pone.0277610
20. Sahay R., Čihák M., N'Diaye P., et al. Financial inclusion: Can it meet multiple macroeconomic goals? *IMF Staff Discussion Note*. 2015;(17). URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1517.pdf>

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Антон Германович Силуанов — доктор экономических наук, декан финансового факультета, Финансовый университет, Москва, Россия

Anton G. Siluanov — Doctor of Economics, Dean of the Department of Finance, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0001-6821-7888>

AGSiluanov@fa.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

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

Статья поступила 20.01.2024; после рецензирования 11.02.2024; принята к публикации 27.02.2024.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 20.01.2024; revised on 11.02.2024 and accepted for publication on 27.02.2024.

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

DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-18-26
УДК 338.2(045)
JEL F63

Перспективы реализации национальных проектов Российской Федерации на период 2025–2030 годов с учетом новой модели экономического развития

А.П. Прохоров
Минэкономразвития России, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Актуальность темы исследования обусловлена продлением реализации национальных проектов Российской Федерации (НП) с учетом новой модели экономического развития страны, предложенной Президентом Российской Федерации В.В. Путиным. Планы развития России на ближайшие годы, включая обеспечение технологического и кадрового суверенитета, развитие инфраструктуры, создание принципиально новых отраслей, требуют обоснованных стратегий и действенных механизмов реализации. Анализ перспективных направлений (новых задач) позволит обеспечить эффективное достижение поставленных целей в соответствии с требованиями новой экономической модели и вызовами современной глобальной конъюнктуры. **Целью** данной статьи выступает определение перспектив и приоритетов реализации национальных проектов на период 2025–2030 гг. с учетом новой модели экономического развития Российской Федерации, ориентированной на экономику предложения. **Методы.** Исследование было осуществлено с использованием актуальных данных и аналитических отчетов органов государственной власти, а также теоретического анализа основных принципов и методологических подходов к реализации национальных проектов. **Научная новизна.** Автором, на основе проанализированных данных, предлагается ориентировочный перечень новых (переформатированных) проектов цикла 2025–2030 гг. **Результаты исследования.** В статье обосновываются новые задачи, которые необходимо решить в рамках продления реализации национальных проектов. По мнению автора, нацпроекты должны быть дополнены прорывными мероприятиями, нацеленными на существенный прирост добавленной стоимости, качественный рост доходной части бюджетов всех уровней, масштабное привлечение инвестиционного ресурса, создание новых высокопроизводительных рабочих мест. **Практическая значимость.** Результаты и выводы статьи могут быть полезны для принимающих решения о разработке и реализации политики развития страны, для проектных офисов органов власти. **Ключевые слова:** национальные проекты; национальные цели; государственные программы; проектное управление; государственное стратегическое планирование; портфель национальных проектов; новая модель экономического развития

Для цитирования: Прохоров А.П. Перспективы реализации национальных проектов Российской Федерации на период 2025–2030 годов с учетом новой модели экономического развития. *Мир новой экономики.* 2024;18(1):18-26. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-18-26

Prospects for the Implementation of National Projects of the Russian Federation for the Period 2025–2030, Taking into Account the New Model of Economic Development

A.P. Prokhorov
Ministry of economic development of the Russian Federation, Moscow, Russia

ABSTRACT

The relevance of the research topic is conditioned by the prolongation of the implementation of national projects of the Russian Federation, taking into account the new model of economic development of the country proposed by the President of the Russian Federation V.V. Putin. The country's development plans for the coming years, including ensuring technological

© Прохоров А.П., 2024



and personnel or human resources sovereignty, infrastructure development, and the creation of fundamentally new industries, require sound strategies and effective implementation mechanisms. The analysis of promising areas (new tasks) will ensure the effective achievement of the set goals in accordance with the requirements of the new economic model and the challenges of the modern global environment. **The purpose** of this article is to determine the prospects and priorities for the implementation of national projects for the period 2025–2030, taking into account the new model of economic development of the Russian Federation, focused on the supply-side economy. **Methods.** The study was carried out using up-to-date data and analytical reports of public authorities, as well as a theoretical analysis of the basic principles and methodological approaches to the implementation of national projects. **Scientific novelty.** The author, based on the analyzed data, proposes an indicative list of new (reformatted) projects of the 2025–2030 cycle. **Research results.** The article substantiates new tasks that need to be solved within the framework of extending the implementation of national projects, the author finds that national projects should be complemented by breakthrough measures aimed at a significant increase in added value, qualitative growth of the revenue side of budgets of all levels, large-scale attraction of investment resources, creation of new high-performance jobs. **Practical significance.** The results and conclusions of the article can be useful for decision makers on the development and implementation of the country's development policy, for the project offices of government authorities. **Keywords:** national projects; national goals; state programs; project management; state strategic planning; portfolio of national projects; new model of economic development

For citation: Prokhorov A.P. Prospects for the implementation of national projects of the Russian Federation for the period 2025–2030, taking into account the new model of economic development. *The World of New Economy*. 2024;18(1):18–26. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-18-26

ВВЕДЕНИЕ

В 2018 г. Президент Российской Федерации В.В. Путин обозначил ключевые задачи по национальным проектам на следующие 6 лет, которые были зафиксированы в Указе Президента от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»¹ (далее — Указ № 204). Действующий и по сей день Указ включает в себя 47 показателей (параметров) национальных проектов, направленных на социально-экономическое развитие страны и затрагивает все ключевые сферы жизни граждан — от образования и здравоохранения до повышения производительности труда и развития цифровой экономики [1, 2].

Стоит отметить, что непосредственно национальные цели развития теперь определены в Указе Президента от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»², при этом национальные проекты являются не единственным инструментом их достижения. На достижение национальных целей направлены все государственные программы и инициативы социально-экономического развития.

Оценивая текущее состояние исполнения Указа № 204 в части национальных проектов, стоит отметить, что 8 из 47 показателей исполнены досрочно, 9 — на завершающей стадии (исполнены более чем на 80%), 17 находятся в реализации, а 13 не погружены в нацпроекты/госпрограммы. Реше-

ние задач национальных проектов, поставленных Президентом в рамках Указа, требовало комплексного подхода ввиду того, что целевые показатели, несмотря на свою конкретность и измеримость, сформулированы масштабно и требовали включения дополнительных показателей, способных сформировать логические цепочки бизнес-процессов по достижению задач. В результате по всем направлениям были сформированы комплексные инструменты, способные стать локомотивом развития отрасли — национальные проекты.

Благодаря преимуществам проектного подхода, заключающимся в целенаправленном и рациональном использовании выделенных ресурсов, стало возможным в ограниченные сроки обеспечить реализацию масштабных социальных и инвестиционных проектов, повысив достижение показателей, включенных в проекты [3–5], в среднем более чем на 40 п.п. относительно 2018 г. Эти изменения значительно ускорили социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации и страны в целом.

В ходе разработки национальных проектов выяснилось, что достижение показателей, выбранных в качестве ориентира социально-экономического развития, невозможно без повышения качества инфраструктуры и социальной сферы, развитие которой находится в области полномочий субъектов Российской Федерации [6–8]. Именно поэтому из 11,1 трлн руб., израсходованных к середине 2023 г., более 30% средств федерального бюджета были направлены на финансирование субъектов Российской Федерации, что составило 3,7 трлн руб. в виде

¹ URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027>

² URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45726>

межбюджетных трансфертов. На текущий момент эти объемы превысили собственные расходы регионально бюджета на реализацию мероприятий в рамках национальных проектов более, чем на 10% (3,7 трлн руб. федерального финансирования против 3,4 трлн руб. собственных региональных средств).

Таким образом, благодаря национальным проектам, мероприятия которых были реализованы на территории более чем 70% муниципалитетов, в субъектах Российской Федерации обеспечено ускоренное развитие социальной сферы, созданы новые рабочие места, реализованы масштабные проекты в области транспорта, жилищного строительства, образования, здравоохранения и демографии, направленные на обеспечение благополучия и повышения уровня жизни граждан, а также предоставление широких возможностей для самореализации и раскрытия таланта каждого человека [9, 10].

В представленной статье используются тезисы выступления Президента Российской Федерации В.В. Путина на Петербургском международном экономическом форуме 2023 г.³, аналитические годовые отчеты Минэкономразвития России⁴, аналитические годовые отчеты Минфина России⁵, отчеты Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации⁶, а также публикации российских исследователей и экономистов, ориентированные на региональное социально-экономическое развитие страны.

КАКИМИ БУДУТ ПРИОРИТЕТЫ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ЦИКЛА 2025–2030 ГГ.?

Масштаб и значимость задач по обеспечению в ограниченные сроки прорывного социально-

экономического развития Российской Федерации потребовали высокой концентрации управленческих ресурсов, привлечение средств из федеральных, региональных и местных бюджетов, а также внебюджетных источников, с одновременной координацией действий в субъектах РФ, соответствующих отраслях и сферах экономической деятельности.

Нацпроекты, определенные Указом № 204, произвели ощутимые перемены как в крупных, так и преимущественно в малых городах и селах; в субъектах РФ произошел вывод сфер и отраслей на новый уровень. Построены современные школы, учреждения культуры, учреждения здравоохранения разного уровня, оказывающие качественную медицинскую помощь, создана комфортная городская среда.

Анализ успешности нацпроектов показывает, что, несмотря на их позитивный вклад в развитие страны, по-прежнему существует огромный потенциал не только для поддержания уже достигнутых результатов, но и для дальнейшего развития. В данной связи институт нацпроектов целесообразно сохранить и продолжить работу в рамках существующего состава проектов. При этом важно не просто продлить сроки действующих проектов, а сформировать новый состав мероприятий, переориентировать приоритетные задачи, достижение которых на начальной стадии невозможно обеспечить частным финансированием на 100%.

С начала реализации нацпроектов изменилась политическая и экономическая конъюнктура, в связи с чем текущий набор мероприятий уже не в полной мере отвечает актуальным вызовам. Считаем, что в новом цикле (2025–2030 гг.) в рамках нацпроектов необходимо сфокусироваться на направлениях и мероприятиях, обеспечивающих создание новой модели экономического развития (НМЭР) [11–14]. Она предполагает масштабное наращивание производственной сферы и сферы услуг, укрепление инфраструктурной сети, создание новейших отраслей и мощностей, внедрение и освоение современных технологий (на основе данных и искусственного интеллекта) с использованием научных возможностей и творческого потенциала [14].

Основным приоритетом при формировании нового портфеля нацпроектов должна стать их непосредственная (прямая) направленность на решение 6 ключевых задач, определенных Президентом в ходе заседания Совета при Президенте

³ URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/06/19/981092-kak-budet-rabotat-predstavlenaya-putinim-novaya-model-razvitiya-rossii>

⁴ URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/f5ef8f3012ce0e063013de4ddf52011a/otchet_o_realizacii_gos_programmy_rf_ekonomicheskoe_razvitie_i_innovacionnaya_ekonomika_za_2022_god.pdf; https://www.economy.gov.ru/material/file/9b08323447cd1956c463979e0dab96a2/itogi_deyatelnosti_za_2022_god_i_zadachi_na_2023_god.pdf; <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/nacionalnye-proekty-2023-itogi-i-ozhidaniya>

⁵ URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2023/10/main/0749_Budget_2024-2026_corr.pdf.

⁶ URL: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/analitika/2022/_%D1%87.2_web.pdf; https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/analitika/2022/_2021_short.pdf; <https://ac.gov.ru/news/page/novosti-prosedsej-nedeli-glazami-ekspertov-ac-5-11-fevrala-2024-27719>



Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам 15 декабря 2022 г.⁷, а также в ходе Послания Федеральному Собранию Российской Федерации 21 февраля 2023 г.⁸ (рис. 1).

КРИТЕРИИ И ПРИОРИТЕТЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОГО ПОРТФЕЛЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

1. Мероприятия нацпроекта должны быть преимущественно направлены на решение в краткосрочной и среднесрочной перспективе (до 2030 г.) системных проблем (что на первоначальном этапе невозможно только за счет частных инвестиций) в сферах, соответствующих 6 ключевым задачам.

2. Нацпроект должен решать задачи развития нескольких сфер и отраслей экономики при межведомственном взаимодействии с единым центром управления проектом; особое внимание следует уделить вопросам взаимосвязи межотраслевых мероприятий, обеспечивающей максимальный синергетический эффект.

3. Цели и задачи нацпроекта должны измеряться конкретными и понятными социально-экономическими эффектами. Мероприятия нацпроектов можно разделить на три группы: пролонгированные процессные

мероприятия, уже содержащиеся в национальных проектах (в пределах базовых ассигнований); длящиеся проектные мероприятия текущих национальных проектов (например, строительство и реконструкция объектов питьевого водоснабжения, строительство атомных ледоколов и др.); новые проектные мероприятия. При этом не допускается внесение в проект новых мероприятий процессного характера, которые ранее не были включены в состав нацпроектов [содержание органов власти и бюджетных учреждений, исполнение публичных обязательств постоянного характера (социальные выплаты, пособия)].

НОВАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕЗИДЕНТА: ПЕРСПЕКТИВЫ СОСТАВА НОВОГО ПОРТФЕЛЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Новую модель экономического развития предлагается сосредоточить на внутреннем спросе: усилить инвестиции и развивать собственный капитал, поддерживать национальные технологии. При этом экономика должна остаться открытой для международной торговли товарами и услугами.

Модель подразумевает переход на новый уровень развития экономики, которая не только реагирует на рыночные условия, но и активно формирует спрос. Такой подход предполагает расширение

⁷ URL: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/70412>

⁸ URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/49010>

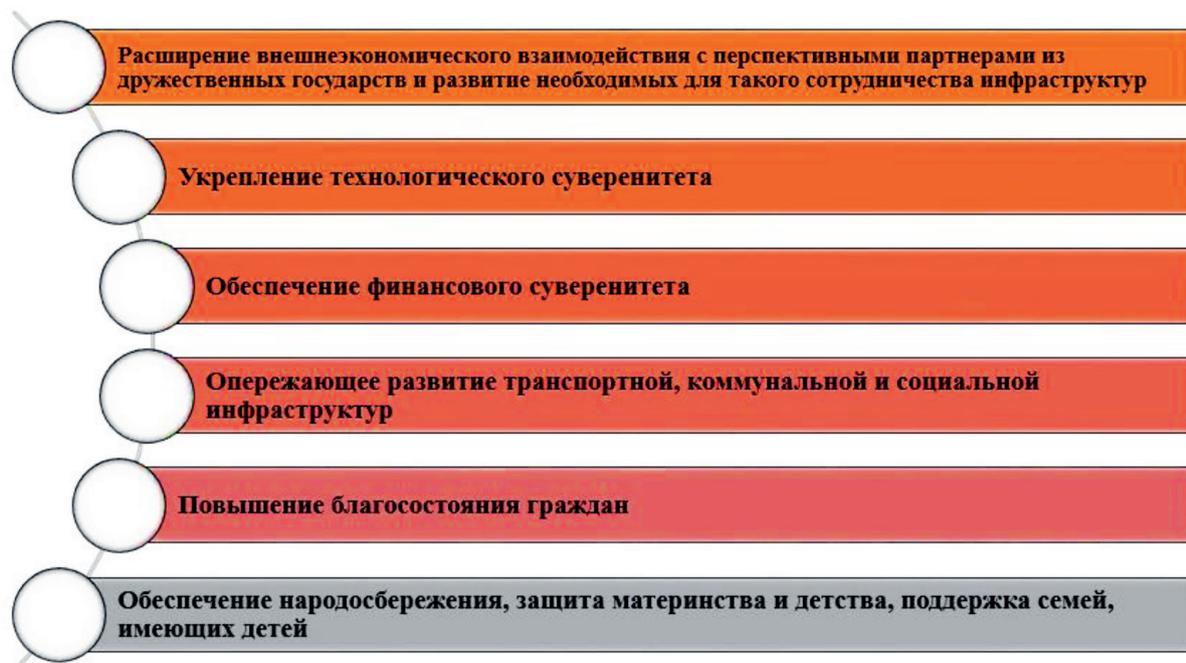


Рис. 1 / Fig. 1. Ключевые задачи формирования нового портфеля нацпроектов /
Key tasks of forming a new portfolio of national projects

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

Направление «Технологический суверенитет»	Направление «Инфраструктура»	Направление «Кадровый суверенитет»	Направление «Новые отрасли»
<ul style="list-style-type: none"> • НП Экономика данных (Цифровая экономика Российской Федерации) • НП Новые технологии 	<ul style="list-style-type: none"> • НП Безопасные качественные дороги • Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры 	<ul style="list-style-type: none"> • НП Производительность труда • НП Подготовка и привлечение кадров 	<ul style="list-style-type: none"> • НП Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы • НП Международная кооперация и экспорт • НП Туризм и индустрия гостеприимства • НП Беспилотные авиационные системы

Рис. 2 / Fig. 2. Предлагаемый перечень новых нацпроектов цикла 2025–2030 гг. /
The proposed list of new national projects of the 2025–2030 cycle

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

производства и услуг, укрепление инфраструктуры, внедрение современных технологий и развитие новых отраслей экономики даже в тех областях, где пока нет значительного присутствия, но есть потенциал для развития. Модель проста и логична: с одной стороны — стремление к экономическому росту через расширение производства высококачественных товаров и услуг, а с другой — стимулирование спроса на эти качественные продукты. Для достижения последнего необходимо обеспечить наличие квалифицированных специалистов на рынке труда и повысить уровень благосостояния населения страны в целом.

Таким образом, весьма логичным представляется переформатирование текущих нацпроектов и дополнение перечня теми, которые соответствуют новым приоритетам и критериям, включая 6 ключевых задач. Ниже представлен ориентировочный, предлагаемый автором на основе проанализированных данных перечень новых (переформатированных) проектов цикла 2025–2030 гг. (без учета нацпроектов, реализация которых будет продлена, о чем упоминалось на совещании Председателя Правительства Российской Федерации М. В. Мишустина⁹), которые в том числе будут работать на развитие экономики предложения¹⁰ (рис. 2).

По итогам совещания, проведенного в конце 2023 г. под председательством Первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации А. Р. Белоусова, Минэкономразвития России должно создать межведомственную рабочую группу во главе с министром экономического разви-

тия Российской Федерации, которая летом 2024 г. сформирует базовый состав мероприятий новых национальных проектов.

Рассмотрим возможные, с точки зрения автора, направления и задачи нацпроектов, нацеленных на развитие экономики предложения.

НАПРАВЛЕНИЯ И ЗАДАЧИ НАЦПРОЕКТОВ В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Направление «Технологический суверенитет». В рамках этого приоритета предусматривается реализация нацпроектов, решающих задачи создания/внедрения новых технологических решений, позволяющих формировать целостные технологические и производственные цепочки в различных сферах и отраслях экономики, повсеместно внедрять управление на основе больших данных и в итоге создать основу для перехода на следующий технологический уклад [13, 14].

1.1. НП «Экономика данных» («Цифровая экономика Российской Федерации»).

Цель проекта — перевод экономики страны, социальной сферы и государственного управления на современные принципы работы на основе управления данными.

Новые задачи: внедрение систем управления на основе данных; формирование необходимых и качественных данных.

1.2. НП «Новые технологии».

Цель проекта заключается в обеспечении технологического суверенитета, что предполагает как национальный контроль над критическими и сквозными технологиями, так и их полноценное включение в экономическую сферу страны.

⁹ URL: <http://government.ru/news/50527/>

¹⁰ URL: <https://tass.ru/ekonomika/18038125>



Новые задачи: формирование технологического прогноза (форсайт) и на базе него — настройка и приоритизация государственного технологического заказа; реализация технологических проектов-«маяков»; донастройка институциональных условий.

В рамках проекта также должен быть создан организационный каркас научно-технологической деятельности, обеспечивающий заказ на научные исследования с последующим производством конкурентоспособной готовой продукции на базе этих разработок [13, 14]. Следует отметить, что федеральными органами исполнительной власти сформированы мегапроекты¹¹ для развития экономики предложения, которые реализуются дополнительно к национальному проекту.

2. Направление «Инфраструктура».

В данное направление предлагается включить два нацпроекта: «Безопасные качественные дороги» и транспортную часть Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры.

Новые задачи: развитие транспортно-логистических коридоров под новые потребности экспорта и импорта; увеличение грузопотоков по международным транспортным коридорам (в том числе по направлениям: Север-Юг, Россия-Китай, Северный морской путь, Азово-Черноморское); реализация мероприятий по ликвидации инфраструктурных ограничений, строительству новой магистральной инфраструктуры; расширение сети аэропортов.

3. Направление «Кадровый суверенитет». В рамках этого приоритета необходимо решить вопросы совершенствования структуры занятости населения и роста его экономической активности и мобильности, создания высокопроизводительных и высокотехнологичных рабочих мест. Требуется также донастройка системы подготовки и переподготовки кадров, ориентированной на потребности отраслей экономики в будущем.

3.1. НП «Производительность труда».

Цель проекта — развитие производственных систем предприятий, в том числе с применением технологий бережливого производства; запуск экосистемы цифровых решений и переподготовка рабочих кадров.

Новые задачи: обеспечить опережающий рост производительности труда за счет увеличения охвата предприятий и расширения перечня отраслей;

сформировать отраслевые центры компетенций по внедрению бережливых технологий на предприятиях конкретной отрасли по заказу ответственного федерального органа исполнительной власти; создать корпоративные центры компетенций на базе государственных компаний с целью повышения их эффективности.

3.2. НП «Подготовка и привлечение кадров».

Цель проекта — ввиду изменения структуры экономики, наложенного на долгосрочные демографические тенденции, требуется максимально облегчить как территориальную мобильность населения, так и межотраслевое перераспределение рабочей силы (снижение географического и социального неравенства).

Новые задачи: подстройка системы образования под новые потребности: развитие среднего профессионального (инициатива «Профессионалитет») и дополнительного образования; обеспечение системы среднего специального и высшего образования необходимым отечественным оборудованием; государственная поддержка создания высокотехнологичных и высокопроизводительных рабочих мест; решение вопросов, связанных, в том числе, с трудовой и образовательной миграцией (инициатива «Россия — привлекательная для учебы и работы страна»).

4. Направление «Новые отрасли». Нацпроекты данной группы должны быть ориентированы на стимулирование роста производительных сил, развитие бизнеса и инструментов поддержки внешнеэкономической деятельности, содействие системным инвестиционным проектам, и в итоге — на создание новых отраслей и рынков будущего.

4.1. НП «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Цель проекта — ориентация на структурные изменения как сектора малого и среднего предпринимательства (за счет стимулирования роста удельных показателей субъектов), так и экономики в целом; повышение доли субъектов малого и среднего предпринимательства в отраслях, ориентированных на внутренний спрос.

Это позволит увеличить объем инвестиций, стимулировать рост производительных сил и уровень заработных плат, а также создать благоприятные условия для освоения новых отраслей и развития собственного производства.

Новые задачи: определить показатели, которые будут характеризовать устранение выявленных

¹¹ URL: <http://government.ru/news/48571/>

барьеров для качественного роста субъектов малого и среднего предпринимательства.

4.2. НП «Международная кооперация и экспорт».

Цель проекта: в условиях кризиса, распада глобальных производственных цепочек и ограничений международной кооперации акцент должен сместиться на углубление интеграции с дружественными странами (особенно с участниками объединений: «ЕврАзЭС», «БРИКС» и «ШОС»), разнонаправленное и разноскоростное развитие интеграционных процессов.

Новые задачи: переформатирование механизмов льготного кредитования и страхования экспортных поставок и адаптация их под усложняющиеся для российской продукции и российских компаний условия; расширение программ кредитования и страхования поставок критического импорта с учетом усиления вторичных санкций; формирование навыков и компетенций персонала экспортно ориентированных компаний; развитие цифровых сервисов поддержки экспортеров.

4.3. НП «Туризм и индустрия гостеприимства».

Цель проекта — решение вопросов удовлетворения спроса, превышающего предложение, за счет внутреннего туризма и развития смежных отраслей и сфер (торговля, общественное питание, транспорт, культура, строительство и др.; мультипликативный эффект).

Новые задачи: комплексное развитие туристической инфраструктуры на территориях; подготовка кадров для отрасли; увеличение номерного фонда (льготное кредитование строительства новых и реконструкция действующих средств размещения,

развитие малых средств размещения) и обеспечение его загрузки в межсезонье.

4.4. НП «Беспилотные авиационные системы».

Цель проекта — реализация в отчетном периоде ключевых федеральных проектов, направленных на развитие таких систем.

Новые задачи: развитие инфраструктуры, обеспечение безопасности и формирование специализированной системы сертификации беспилотных авиационных систем; подготовка кадров; разработка перспективных технологий; стимулирование спроса на отечественные беспилотные авиационные системы; комплексная разработка, стандартизация и серийное производство беспилотных авиационных систем и комплектующих.

ВЫВОДЫ

На основании проанализированных данных можно заключить, что национальные проекты внесли значительный вклад в программу социально-экономического развития Российской Федерации до 2024 года. Благодаря комплексному подходу и целенаправленному использованию ресурсов удалось обеспечить ускоренное развитие социальной сферы, создать новые рабочие места и реализовать масштабные проекты. Однако, учитывая изменения в модели экономического развития, необходимо пересмотреть текущие национальные проекты и дополнить их новыми, соответствующими актуальным задачам и критериям. Предложенный автором перечень проектов (задач) нового цикла (2025–2030 гг.) учитывает 6 ключевых задач Президента и направлен на всеобъемлющее развитие экономики предложения.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Иванов О.Б., Бухвальд Е.М. Национальные проекты России: региональное измерение. *ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика*. 2019;(1):37–53. DOI: 10.24411/2071–6435–2019–10067
2. Мирошниченко М.А. Цифровая трансформация: российские приоритеты формирования цифровой экономики. Краснодар: КубГУ; 2021. 224 с.
3. Якимова М.Н. Возможности и ограничения проектного подхода в контексте реализации нового государственного менеджмента. *Ars Administrandi (Искусство управления)*. 2015;(1):16–27.
4. Комарова В.В., Некрасова О.И., Зорькина Ю.И. Управление проектами. Хабаровск: ДВГУПС; 2020. 158 с.
5. Кожевников С.А. Проектное управление как инструмент повышения эффективности деятельности органов государственной исполнительной власти. *Вопросы территориального развития*. 2016;(5):2.
6. Шпакова Р.Н. Генеральные цели стратегического развития регионов Российской Федерации. *Государственное управление. Электронный вестник*. 2019;(77):311–336. DOI: 10.24411/2070–1381–2019–10030
7. Андрианов В.Д. Национальные цели развития России до 2030 г. и совершенствование системы стратегического управления. *Россия: тенденции и перспективы развития*. 2021;16(2):17–29.



8. Ваниева А.Р., Зильяев Н.Э. Управление социально-экономическим развитием государственных субъектов на основе системы стратегического планирования. Современный менеджмент и управление: тенденции и перспективы развития: сб. науч. тр. Симферополь: ИП Хотеева Л.В.; 2021:113–117.
9. Минакир П.А., Прокапало О.М. Национальные проекты на Дальнем Востоке: проблемы и перспективы развития. *Регионалистика*. 2021;8(1):39–55. DOI: 10.14530/reg.2021.1.39
10. Markwart E., Trunova N.A. Spatial aspects of Campus-City interaction in the context of the national project “Science and Universities”. *London Journal of Research in Humanities and Social Sciences*. 2023;23(3):41–47. URL: https://journalspress.com/LJRHSS_Volume23/Spatial-Aspects-of-Campus-City-Interaction-in-the-Context-of-the-National-Project-Science-and-Universities.pdf
11. Krupnov Y.A., Yankovskaya V.V., Semenova E.I., Semenov A.V. The institutional approach to the development of education in the social and investment model of Russia’s economic growth. *Frontiers in Education*. 2023;8:1128574. DOI: 10.3389/educ.2023.1128574
12. Ahmed D.A., Ibrahim M.A., Saeed Y.J. The role of information management systems in the implementation of the digital economy development strategy. *International Journal of Professional Business Review*. 2023;8(5):e01419.
13. Прохоров А.П. Стратегическое становление развивающихся отраслей промышленности Российской Федерации с учетом цифровой трансформации, определяющей новую модель экономического развития. *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*. 2023;(4):100–108. DOI: 10.17586/2310–1172–2023–16–4–100–108
14. Прохоров А.П., Прохорова С.В. Роль технологии Больших данных в переходе от финансового к управленческому учету в условиях промышленных предприятий. *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*. 2023;(1):34–42. DOI: 10.17586/2310–1172–2023–16–1–34–42

REFERENCES

1. Ivanov O.B., Bucwald E.M. National projects of Russia: Regional dimension. *ETAP: ekonomicheskaya teoriya, analiz, praktika = ETAP: Economic Theory, Analysis, and Practice*. 2019;(1):37–53. (In Russ.). DOI: 10.24411/2071–6435–2019–10067
2. Miroshnichenko M.A. Digital transformation: Russian priorities for creating a digital economy. Krasnodar: Kuban State University; 2021. 224 p. (In Russ.).
3. Yakimova M.N. Opportunities and limitations of project-based approach in the context of new public management implementation. *Ars Administrandi (Iskusstvo upravleniya) = Ars Administrandi (The Art of Management)*. 2015;(1):16–27. (In Russ.).
4. Komarova V.V., Nekrasova O.I., Zor’kina Yu.I. Project management. Khabarovsk: Far Eastern State Transport University; 2020. 158 p. (In Russ.).
5. Kozhevnikov S.A. Project management as a tool for enhancing the performance of government executive bodies. *Voprosy territorial’nogo razvitiya = Territorial Development Issues*. 2016;(5):2. (In Russ.).
6. Shpakova R.N. General targets for strategic development of Russian Federation regions. *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyi vestnik = Public Administration. E-Journal*. 2019;(77):311–336. (In Russ.). DOI: 10.24411/2070–1381–2019–10030
7. Andrianov V.D. National development goals of Russia up to 2030 and improvement of the strategic management system. *Rossiia: tendentsii i perspektivy razvitiya = Russia: trends and prospects for development*. 2021;16(2):17–29. (In Russ.).
8. Vanieva A.R., Zilyaev N.E. Management of socio-economic development of state entities based on a strategic planning system. In: Modern management and control: Trends and development prospects: Collection of scientific papers. Simferopol: IE Khoteeva L. V.; 2021:113–117. (In Russ.).
9. Minakir P.A., Prokapalo O.M. National projects in the Far East: Problems and prospects for development. *Regionalistika = Regionalistics*. 2021;8(1):39–55. (In Russ.). DOI: 10.14530/reg.2021.1.39
10. Markwart E., Trunova N.A. Spatial aspects of Campus-City interaction in the context of the national project “Science and Universities”. *London Journal of Research in Humanities and Social Sciences*. 2023;23(3):41–47. URL: https://journalspress.com/LJRHSS_Volume23/Spatial-Aspects-of-Campus-City-Interaction-in-the-Context-of-the-National-Project-Science-and-Universities.pdf

11. Krupnov Y.A., Yankovskaya V.V., Semenova E.I., Semenov A.V. The institutional approach to the development of education in the social and investment model of Russia's economic growth. *Frontiers in Education*. 2023;8:1128574. DOI: 10.3389/educ.2023.1128574
12. Ahmed D.A., Ibrahim M.A., Saeed Y.J. The role of information management systems in the implementation of the digital economy development strategy. *International Journal of Professional Business Review*. 2023;8(5): e01419.
13. Prokhorov A.P. Strategic formation of developing industries of the Russian Federation taking into account the digital transformation that defines a new model of economic development. *Nauchnyi zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheskii menedzhment = Scientific Journal NRU ITMO. Series: Economics and Environmental Management*. 2023;(4):100–108. (In Russ.). DOI: 10.17586/2310–1172–2023–16–4–100–108
14. Prokhorov A.P., Prokhorova S.V. The role of Big Data technology in the transition from financial to management accounting in industrial enterprises. *Nauchnyi zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheskii menedzhment = Scientific Journal NRU ITMO. Series: Economics and Environmental Management*. 2023;(1):34–42. (In Russ.). DOI: 10.17586/2310–1172–2023–16–1–34–42

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Алексей Павлович Прохоров — ведущий консультант департамента бюджетного планирования, государственных программ и национальных проектов, Минэкономразвития России, Москва, Россия

Alexey P. Prokhorov — Lead Consultant, Department of Budget Planning, Government Programs and National Projects, Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0001-7504-0363>

alek.pro2014@gmail.com

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

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

Статья поступила 10.02.2024; после рецензирования 28.02.2024; принята к публикации 10.03.2024.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 10.02.2024; revised on 28.02.2024 and accepted for publication on 10.03.2024.

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

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-27-44
УДК 338.1(045)
JEL F5

Зоны воздействия антироссийских санкций

С.В. Казанцев

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

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены четыре происходящие в современном российском обществе процесса, ослабляющие Российскую Федерацию: уменьшение доходов от внешней торговли, «утечка умов», депопуляция, отток капитала. Даны их качественные и количественные характеристики, названы внутренние и внешние факторы, способствующие развитию этих процессов. Отмечено, что на сохранение таких негативных явлений и расширение масштабов их нежелательных для российской экономики и общества последствий нацелены наложенные на Российскую Федерацию многочисленные ограничения, запреты и санкции. В работе представлены результаты авторского исследования обоснованности выбора недружественными по отношению к России государствами вышеназванных процессов в качестве объектов санкционного воздействия на Российскую Федерацию.

Ключевые слова: Российская Федерация; внешняя торговля; эмиграция; демографическая ситуация; движение капитала; антироссийские санкции; государство-противник

Для цитирования: Казанцев С.В. Зоны воздействия антироссийских санкций. *Мир новой экономики*. 2024;18(1):27-44. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-27-44

ORIGINAL PAPER

Anti-Russian Sanctions Impact Areas

S.V. Kazantsev

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

ABSTRACT

Four processes occurring within the country and weakening contemporary Russian society are considered in this paper. These processes include: the reduction in income from foreign trade, the “brain drain”, the depopulation and the capital outflow. Their qualitative and quantitative characteristics are presented; the internal and external factors that contribute to the development of these processes are identified. Numerous restrictions, prohibitions, and sanctions imposed on the Russian Federation aim to stimulate the development of these negative phenomena and expand the scale of their unwanted consequences on the Russian economy and society. The results of the author’s research on the validity of Russia’s adversaries’ choice of the aforementioned processes as objects of sanctions impact on the Russian Federation are presented in this article.

Keywords: Russian Federation; foreign trade; emigration; demographic situation; capital movement; anti-Russian sanctions; adversary state

For citation: Kazantsev S.V. Anti-Russian sanctions impact areas. *The World of New Economy*. 2024;18(1):27-44. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-27-44

ВВЕДЕНИЕ

Воздействуя на экономику Российской Федерации, недружественные по отношению к РФ государства преследуют следующие цели [1, с. 24–34]:

- ослабить, замедлить развитие, разрушить экономическую систему страны;
- лишить Россию возможности (или ограничить, затруднить) получения и использования ресурсов социально-экономического развития;
- устранить российских хозяйствующих субъектов с мировых товарных рынков, получить контроль над ними и (или) приобрести в собственность, заменить их собственными товаропроизводителями;
- завладеть богатством страны;
- превратить РФ в зависимую от них страну;
- защитить от российских конкурентов свои внутренние рынки и сегменты мирового рынка, занятые собственными хозяйствующими субъектами.

Выбирая средства достижения поставленных целей, они, как всякий умелый нападающий, изучают слабые места и уязвимые¹ зоны противника. Так, США давно искали незащищенные и чувствительные к внешним воздействиям зоны в экономике СССР². Этот поиск продолжается и в отношении Российской Федерации. Наглядным примером может служить опубликованный в 2019 г. доклад известной американской некоммерческой исследовательской организации RAND Corporation³ «Как перенапрячь Россию: конкуренция с выгодных позиций» [2], подготовленный для Министерства обороны США и его разведывательных и аналитических структур.

Изучая сильные и слабые стороны военной, политической, финансово-экономической мощи и демографии Российской Федерации, американские исследователи указывают на значительные риски военного противостояния с РФ и отмечают слабость российской экономики⁴. Чем слабее хозяйство страны, тем ей труднее поддерживать и раз-

вивать свой оборонно-промышленный комплекс (ОПК). Следовательно, ухудшение положения дел в экономике с течением времени ослабит его. Поэтому, стараясь разрушить российскую экономику, недруги РФ рассчитывают понизить и ее военный потенциал.

Сотрудники RAND Corporation в указанном выше докладе отметили, что «экономические слабости России огромны, но парадоксальный результат режима санкций показывает, что слабости — это не то же самое, что уязвимости, которые Соединенные Штаты могут использовать в своих интересах» [2, р. 28], и назвали десять уязвимостей современной российской экономики:

- 1) ресурсно-сырьевая зависимость;
- 2) утечка человеческого капитала;
- 3) сокращение численности населения, трудовых ресурсов, численности лиц призывного возраста;
- 4) утечка финансового капитала;
- 5) неэффективное управление на разных уровнях жизнедеятельности общества;
- 6) технологическое отставание;
- 7) направление ресурсов на неверно выбранные цели и объекты, нецелевое и несвоевременное использование ресурсов;
- 8) погоня за достижением и удержанием статуса великой державы;
- 9) имущественное неравенство населения;
- 10) слабая защищенность от информационного воздействия.

В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации 2015 года в числе главных стратегических угроз национальной безопасности России в области экономики названы⁵:

- сохранение экспортно-сырьевой модели развития и высокая зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры;
- отставание в разработке и внедрении перспективных технологий;
- незащищенность национальной финансовой системы от действий нерезидентов и спекулятивного иностранного капитала.

Ниже дана характеристика положения дел в четырех их десяти вышеназванных зон российской экономики: доходы от внешней торговли, «утечка умов», динамика численности населения и уход капитала из России. Статистической базой исследования послужили данные Федеральной службы

¹ Уязвимость объекта — (цели) степень возможного поражения объекта (цели) при воздействии на него различных средств противника. URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/emergency/3120/Уязвимость>.

² URL: https://archive.org/details/NSC_201-USObjectivesWithRespectToRussia/NSC_20_1_book/

³ Внесена Минюстом России в Перечень иностранных и международных неправительственных организаций, деятельность которых признана нежелательной на территории Российской Федерации (№ 1618-р от 06.12.2023).

⁴ Там же.

⁵ URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/?ysclid=lucio834qz81581694

государственной статистики РФ (Росстата) и Мирового банка (World bank).

УМЕНЬШЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ (ПРЕЖДЕ ВСЕГО – РЕСУРСАМИ)

«Участвующая в международной торговле страна, прежде всего, развивает свои наиболее конкурентоспособные на внешних рынках сферы деятельности и расширяет импорт наименее выгодных во внутреннем производстве продуктов, технологий, знаний. Тем самым ее экономика и финансовая система закономерно становятся зависимыми от состояния внешней торговли. Чем больше экономика страны зависит от торговли с другими странами, тем болезненнее для нее может оказаться сокращение масштабов внешней торговли и уменьшение поступлений в бюджет от экспорта и импорта. Это обстоя-

тельство используют внешние конкуренты, недружественные и враждебные государства» [3, с. 896].

К внутренним факторам, ослабляющим позиции Российской Федерации в сфере мировой торговли и экономику РФ, относятся: исчерпание запасов природных ресурсов; высокая стоимость добычи; сокращение возможностей и (или) невозможность добычи, в том числе: отсутствие необходимых ресурсов, технологий и инфраструктуры; низкая рентабельность или убыточность.

В группу внешних факторов входят: высокая цена доставки и/или невозможность доставки на внешние рынки (например, из-за трудностей и/или невозможности проведения платежей, получения страховки, проблем с транспортировкой и хранением); падение цен на мировых рынках; сокращение спроса; санкции, запреты, ограничения; сильные конкуренты.

Таблица 1 / Table 1

Среднегодовые темпы роста экспорта и импорта РФ в 1995–2021 гг., % / The average annual growth rates of exports and imports of the Russian Federation, 1995–2021, percent

Годы	Экспорт		Импорт	
	Всего	В дальнее зарубежье*	Всего	В дальнее зарубежье
1995–1996	116,0	118,7	109,6	106,1
1997–1998	91,5	91,2	96,9	100,6
1999–2000	120,2	124,5	88,2	83,1
2001	97,0	95,6	123,6	137,7
2002–2008	124,7	124,6	130,3	133,4
2009	64,5	64,0	62,7	63,1
2010–2013	114,9	115,4	117,2	117,4
2014–2016	81,6	81,8	83,3	83,8
2017–2018	125,6	126,3	114,4	114,2
2019–2020	86,5	85,5	98,6	98,8
2021	146,2	148,4	126,4	126,6
2022	119,9	н.д.	88,3	н.д.

Источник / Source: составлено автором на основе данных Росстата. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/vneshnyaya_torgovlya; Федеральной таможенной службы РФ. URL: <https://statexim.ru/news/update2022part/> / compiled by the author on the basis of Rosstats's data. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/vneshnyaya_torgovlya; Federal Customs Service of the Russian Federation. URL: <https://statexim.ru/news/update2022part>

* Примечание: в данной работе странами дальнего зарубежья названы те, которые не входят в СНГ, в частности: государства Европейского союза, США, Китай, Индия, Великобритания, Япония, страны Ближнего Востока, африканского и американского континентов, Монголия, Республика Корея, Австралия, Новая Зеландия, Норвегия, Финляндия, прибалтийские государства, Украина и др.

Объемы внешней торговли Российской Федерации и других стран современного мира зависят как от уровня их экономического, научно-технологического и информационного развития, так и от конъюнктуры мировых рынков. Изменения в этих сферах влияют на объемы, динамику, географическую и номенклатурную структуру внешних связей и внешней торговли стран. В условиях быстро меняющегося мира и многоплановых перемен в России последние тридцать с лишним лет происходили скачки в объемах и темпах роста внешней торговли РФ (табл. 1).

Резкие падения объемов российского экспорта и импорта в 1995–2021 гг., как правило, происходили во время финансово-экономических кризисов (в 1997–1988 г. в РФ произошел дефолт Государственных краткосрочных обязательств; в 2001 г. — кризис дот-комов (dot.com), в 2009 г. продолжался начавшийся годом ранее мировой финансово-экономический кризис) и под действием непреодолимых обстоятельств (в 2014–2016 гг. ощущались последствия введения антироссийских санкций; в 2019–2020 гг. была пандемия COVID-19). До этого сильное сокращение произошло в 1991–1992 гг. (ликвидация СССР): экспорт упал на 29,3%, импорт — на 13,0%⁶.

Коэффициент линейной корреляции темпов роста всего объема экспорта и импорта в страны дальнего зарубежья из РФ в 1995–2021 гг. указывает на тесную связь этих показателей: $R^2 = 0,9965$ (уровень значимости $\alpha = 0,01$, т.е. вероятность ошибки составляет 1%). Тесно взаимосвязаны и темпы роста всего объема российского импорта и импорта РФ из стран дальнего зарубежья ($R^2 = 0,9834$, $\alpha = 0,01$). На это, в частности, указывает высокий уровень стабильности доли экспорта в страны дальнего зарубежья и импорта из этих стран в общем объеме экспорта и импорта Российской Федерации соответственно.

Действительно, в 1995–2021 гг. доля экспорта в страны дальнего зарубежья в общем объеме российского экспорта менялась в пределах от 77,7% (1995 г.) до 87,8% (2018 г.). Ее среднее арифметическое — 84,8%, коэффициент вариации — 2,8%. Доля импорта из стран дальнего зарубежья в общем объеме импорта РФ менялась в интервале от 65,87% (2000 г.) до 89,3% (2021 г.). Ее среднее арифметическое — 81,8%, коэффициент вариации — 9,2%.

⁶ Данные Мирового банка. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>

Высокая доля объема товарооборота Российской Федерации со странами вне СНГ открывает для недружественных государств⁷ возможность воздействовать на РФ через ограничения, запреты, цены, тарифы и санкции в сфере внешней торговли.

Сила таких воздействий на Россию ограничена невысокой, по сравнению с другими странами, долей внешней торговли в валовом внутреннем продукте (ВВП), имеющейся у РФ возможностью менять географическую и товарную структуру внешней торговли и осуществлять импортозамещение.

О значимости внешней торговли для экономики Российской Федерации можно судить по ее доле в валовом внутреннем продукте и в доходах федерального бюджета. У России значение доли внешней торговли в ВВП меньше, чем у ряда недружественных по отношению к РФ государств (табл. 2, 3). С этой позиции экономика Российской Федерации менее уязвима, чем у стран, где доля внешней торговли в ВВП выше российской.

Менее оптимистичная картина складывается при рассмотрении доходов от внешнеэкономической деятельности⁸ и вклада внешней торговли в бюджетную систему Российской Федерации. После ликвидации СССР доля поступлений от внешней торговли в доходах консолидированного бюджета РФ возросла, хотя и оставалась ниже, чем в последние годы существования СССР. Она снизилась только после введения антироссийских санкций (рис. 1).

⁷ Понятие недружественного иностранного государства определил Федеральный закон от 04.06.2018 № 127-ФЗ «О мерах воздействия (противодействия) на недружественные действия Соединенных Штатов Америки и иных иностранных государств» (последняя редакция). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_299382/. Их перечень содержат распоряжение Правительства РФ от 05.03.2022 № 430-р (ред. от 29.10.2022) «Об утверждении перечня иностранных государств и территорий, совершающих недружественные действия в отношении Российской Федерации, российских юридических и физических лиц». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_411064/e8730c96430f0f246299a0cb7e5b27193f98fdaa/ и распоряжение Правительства РФ от 29.10.2022 № 3216-р «О внесении изменений в распоряжение Правительства РФ от 05.03.2022 № 430-р». URL: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/77714.html>

⁸ «Доходы от внешнеэкономической деятельности — это ввозные и вывозные таможенные пошлины, сборы, платежи, другие поступления от внешнеэкономической деятельности, специальные антидемпинговые и компенсационные пошлины, проценты за несвоевременное исполнение (неисполнение) обязательств стран по перечислению сумм от распределения пошлин, оффшорные сборы, а также прочие сборы и платежи». URL: https://eec.eaeunion.org/upload/files/dep_stat/fin_stat/stat_tables/2021/finstat_2020.pdf

Таблица 2 / Table 2

Среднегодовые значения доли экспорта РФ в ВВП в 1995–2022 гг., % / The average annual values of the share of Russian exports in GDP, 1995–2022, percent

Страна / Годы	1995–1998	1999–2000	2001–2008	2009–2015	2016–2017	2018–2022
Эстония	67,8	65,7	61,9	18,4	76,4	76,4
Литва	40,8	35,5	51,0	16,2	70,6	78,8
Латвия	38,5	35,9	38,7	13,3	60,6	63,0
Украина	43,8	57,0	57,0	11,0	48,7	40,3
Польша	23,6	25,6	34,0	10,1	51,2	55,7
Норвегия	38,2	42,0	42,9	9,4	36,3	40,9
Финляндия	36,8	39,8	40,9	8,7	36,2	39,7
РФ	27,8	43,6	34,0	27,7	26,0	28,6
США	10,8	10,5	10,3	3,0	12,1	9,1
Япония	9,7	10,1	13,6	3,6	16,8	13,9

Источник / Source: таблица составлена автором на основе данных Мирового банка. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> / the table is compiled by the author on the basis of data from the World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>

Таблица 3 / Table 3

Среднегодовые значения доли импорта РФ в ВВП в 1995–2022 гг., % / The average annual values of the share of Russian imports in GDP, 1995–2022, percent

Страна / Годы	1995–1998	1999–2000	2001–2008	2009–2015	2016–2017	2018–2022
Эстония	77,2	69,6	68,8	17,5	72,6	75,1
Литва	51,2	43,6	59,3	16,3	69,1	75,0
Латвия	47,2	44,8	53,1	14,1	60,7	65,0
Украина	46,5	51,8	48,4	12,1	56,1	47,6
Польша	25,6	31,8	37,3	10,2	48,2	52,5
Финляндия	29,4	30,7	34,9	8,8	36,8	40,5
Норвегия	32,1	29,9	27,6	6,7	32,8	31,1
РФ	23,7	25,1	22,6	20,5	20,7	19,7
США	12,1	13,7	15,1	3,7	14,8	11,5
Япония	8,6	8,7	12,4	3,8	16,0	14,1

Источник / Source: таблица составлена автором на основе данных Мирового банка. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> / the table is compiled by the author on the basis of data from the World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>

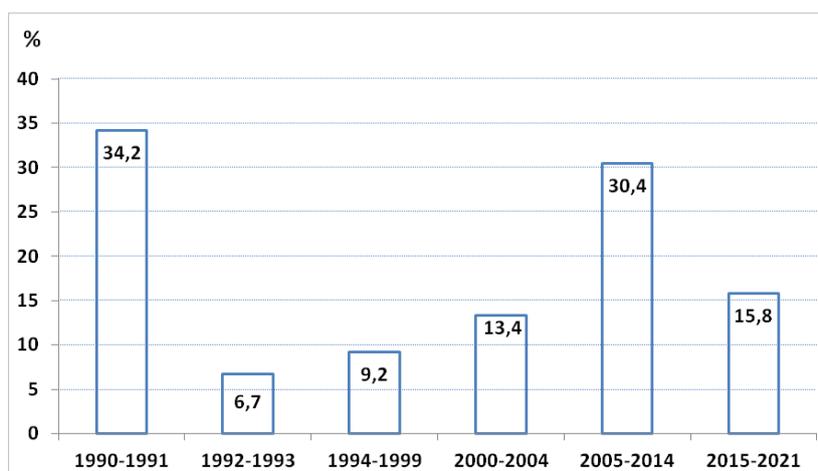


Рис. 1 / Fig. 1. Среднегодовые величины доли поступлений от внешней торговли* в доходах консолидированного бюджета РФ в 1991–2021 гг., % / The average annual values of the share of foreign trade revenues in the revenues of the consolidated budget of the Russian Federation, 1991–2021, percent

Источник / Source: составлено автором по данным Министерства финансов РФ. URL: https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/execute?id_57=80041-/ / compiled by the author according to the data of the Ministry of Finance of the Russian Federation. URL: https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/execute?id_57=80041-

Примечание / Note: *поступления от внешней торговли в работе рассчитаны как сумма налогов на товары, ввозимые на территорию РФ, акцизов по подакцизным товарам (продукции), ввозимым на территорию РФ, и доходов от внешнеэкономической деятельности.

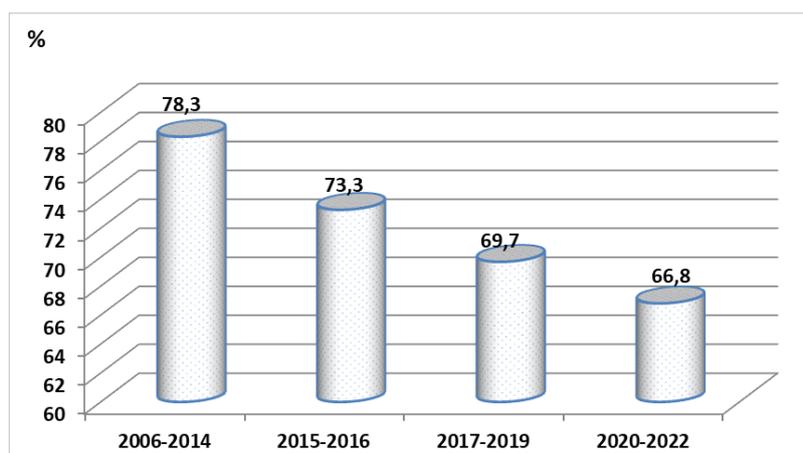


Рис. 2 / Fig. 2. Среднегодовые значения доли доходов, не связанных с внутренним производством, в доходах федерального бюджета РФ в 2006–2022 гг., % / The average annual values of the share of income not related to domestic production in the revenues of the federal budget in the Russian Federation, 2006–2022, percent

Источник / Source: составлено автором по данным Министерства финансов РФ. URL: https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/execute?id_57=80041-/ / compiled by the author according to the data of the Ministry of Finance of the Russian Federation. URL: https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/execute?id_57=80041-

Зависимость доходов федерального бюджета РФ от не связанных с внутренним производством доходов⁹ еще выше (рис. 2).

Недружественные страны рассматривают Российскую Федерацию как производителя сырьевых ресурсов, ведь доля минеральных продуктов в об-

щем объеме российского экспорта весьма высока (рис. 3). Доля же сырой нефти, включая природный газовый конденсат, и природного газа в общем объеме экспорта РФ в 2005–2013 гг. находилась в пределах от 45,6% (2013 г.) до 49,2% (2008 г.). В 2014–2021 гг. ее среднегодовая величина составляла 37,1%¹⁰.

⁹ Несвязанные с внутренним производством доходы = все доходы — доходы, связанные с внутренним производством.

¹⁰ Рассчитано автором по данным Росстата.

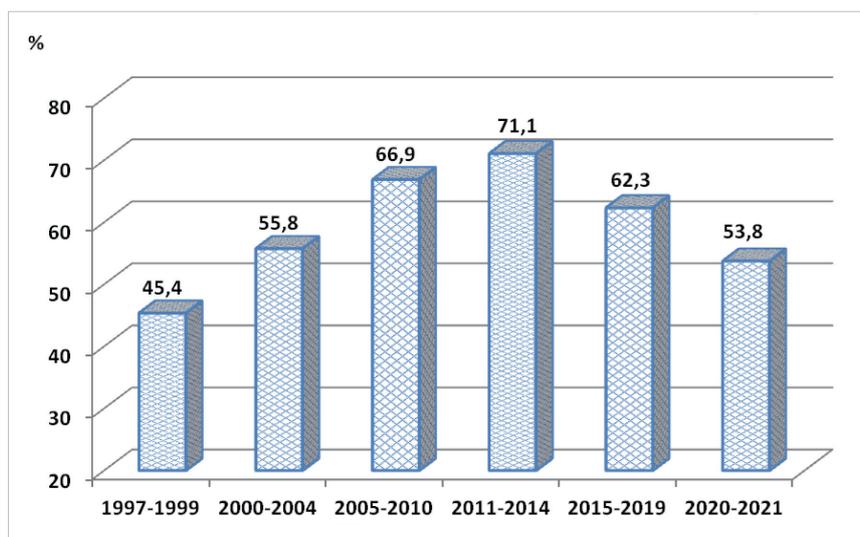


Рис. 3 / Fig. 3. Среднегодовые доли минеральных продуктов в общем объеме экспорта РФ в 1997–2021 гг., % / The average annual share of mineral products in the total volume of the Russian Federation exports, 1997–2021, percent

Источник / Source: составлено автором по данным Министерства финансов РФ. URL: https://minfin.gov.ru/statistics/fedbud/execute?id_57=80041- / compiled by the author according to the data of the Ministry of Finance of the Russian Federation. URL: https://minfin.gov.ru/statistics/fedbud/execute?id_57=80041-

Поэтому не случайно многие антироссийские санкции наложены именно на экспорт из России нефти и ряда других природных ресурсов. Они нацелены не только на подрыв добывающих отраслей, но и на сокращение доходов бюджетной системы Российской Федерации.

Курс на экспортно-сырьевую ориентацию экономики, много лет реализуемый в современной России, способствовал ослаблению внимания к развитию высокотехнологичных сфер производства и наращиванию объемов импорта не столько передовых технологий, сколько их продукции. Среднегодовая доля высокотехнологичной продукции в общем объеме импорта РФ в 2014–2016 гг. была 64,3%, а в 2017–2021 гг. достигла уровня 75,6%¹¹. Институты государств, накладывающих на РФ с марта 2014 г. ограничения, запреты и санкции, учли и эту ситуацию. Они включили в регулярно обновляемые и расширяемые санкционные списки широкий круг высокотехнологичных продуктов и запретов на сотрудничество во многих сферах деятельности, имеющих отношение к их созданию.

«УТЕЧКА МОЗГОВ»

«Утечкой мозгов» называют эмиграцию большого количества специалистов из разных сфер дея-

тельности¹². Вызывающие ее внутренние факторы включают: низкий, по сравнению с зарубежными странами, уровень жизни; худшие, по сравнению с ними, условия жизни (в частности: природа, климат, опасность стихийных бедствий, военные действия) и труда; социально-экономическое неравенство; политические, религиозные, этнические и др. причины¹³.

К внешним факторам относят: переманивание за рубеж молодежи и наиболее востребованных специалистов; лучшие условия жизни и ведения бизнеса в других странах; получение за рубежом желаемого образования; распространение из-за рубежа представлений о лучшей жизни за пределами РФ [4, с. 194]. У российской молодежи «такие представления вряд ли подкреплены серьезными знаниями о культуре или политическом устройстве западных стран и наверняка поверхностны, однако они довольно устойчивы» [5, с. 7].

Есть разные оценки масштабов эмиграции из Российской Федерации ученых, специалистов, деятелей культуры и спорта. Так, на общем собрании Российской академии наук (21–22 апреля 2021 г.) главный ученый секретарь РАН Н.К. Долгушин ска-

¹² URL: <https://media.foxford.ru/articles/chem-otlichaetsya-ehmigraciya-ot-immigracii>

¹³ URL: <https://newizv.ru/news/2021-03-24/rektor-skolteha-aleksandr-kuleshov-strana-stanovitsya-starshe-bednee-i-glupee-323453>

¹¹ Рассчитано автором по данным Росстата.

Таблица 4 / Table 4

Среднегодовые величины отношения миграционного сальдо (прибывшие минус выбывшие) к численности населения страны в 1989–2021 гг., чел./1000 чел. / The average annual values of the ratio of the migration balance (arrivals minus departures) to the population of the country, 1989–2021, person/1000 persons

Страна / Годы	1989–1999	2000–2013	2014–2021
США	6,3	4,0	3,6
Норвегия	1,9	6,0	4,6
РФ	2,9	2,1	2,3
Финляндия	1,3	2,1	3,0
Япония	0,3	1,0	1,2
Эстония	-7,6	-2,6	3,0
Польша	-1,0	0,1	-0,2
Украина	-0,8	-0,1	-0,7
Латвия	-6,6	-7,5	-5,2
Литва	-4,7	-9,4	-5,9

Источник / Source: таблица составлена автором по данным United Nations Population Division Department of Economics and Social affairs. URL: <https://population.un.org/wpp/Download/Standard/MostUsed/> / the table is compiled by the author on the basis of data from United Nations Population Division Department of Economics and Social affairs. URL: <https://population.un.org/wpp/Download/Standard/MostUsed/>

зал, что «число ежегодно выезжающих за границу специалистов не уменьшилось, и с 2012 г. с 14 тыс. увеличилось до почти 70 тыс. чел. в настоящее время»¹⁴. Позднее выяснилось, «что академик имел в виду людей с высшим образованием»¹⁵.

«По заявлению председателя СО РАН В. Н. Пармона, «за последние пять лет наша наука потеряла около 50 тысяч ученых» [6, с. 1]. Министр науки и высшего образования РФ В. Н. Фальков сообщил, что «в 2012 г. Россию покинули только лишь 280 докторов и кандидатов наук», и что он «не видит ничего плохого в миграции»¹⁶.

Министр цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ М. И. Шаддаев на «правительственном часе» в Государственной Думе РФ 20.12.2022 г. отметил, что «у нас, если брать две волны отъезда IT-специалистов, то до 10% сотрудников IT-компаний уехали из страны и не вернулись. Если в сумме брать, порядка 100 тыс. IT-специалистов

находятся за пределами нашей страны»¹⁷. При этом он отметил, что «80% из уехавших продолжают работать на российские компании»¹⁸.

В целом же, Российская Федерация входит в число стран с положительным сальдо миграции (прибывшие минус выбывшие). Из ряда же граничащих с Россией недружественных государств уезжают больше, чем приезжают (табл. 4).

Главный вопрос состоит в том, кто уезжает и кто приезжает. Нехватка высококвалифицированных специалистов в современном высокотехнологичном мире, где государства и хозяйствующие субъекты бьются за технологическое первенство, лидерство и доминирование, сдерживает развитие страны. Поэтому государственные органы и частные фирмы многих стран мира активно переманивают к себе профессионалов, создавая им более комфортные, чем на их родине, условия, в том числе и в России¹⁹.

¹⁷ URL: <https://www.interfax.ru/russia/877771>

¹⁸ Там же.

¹⁹ Так, в сфере информационных технологий источники газеты «Коммерсантъ» «говорят о выраженном желании уехать со стороны около 5 тыс. специалистов. Они рассматривают для переезда Кипр, Грузию, Турцию, Литву и США. По данным “Ъ”,

¹⁴ URL: <https://nauka.tass.ru/nauka/11198355>

¹⁵ URL: <https://rg.ru/2023/06/06/s-umom-ostatsia-v-rossii.html>

¹⁶ URL: <https://newizv.ru/news/society/27-08-2021/v-minobrnauki-ozabotilis-statistikoy-ob-utechke-mozgov-iz-rossii>

Таблица 5 / Table 5

**Среднегодовые значения внешнего миграционного прироста* в РФ в 1992–2022 гг., тыс. чел. /
The average annual values of external migration growth in the
Russian Federation, 1992–2022, thousand persons**

Показатель / Годы	1992–2000	2001–2006	2007–2020	2021	2022 (оценка)
Всего	384,1	77,4	236,7	429,9	34,9
В том числе					
Со странами ближнего зарубежья	Н.д.	91,6	233,6	401,2	51,4
С другими странами	Н.д.	–26,2	3,1	28,7	–16,6

Источник / Source: таблица составлена автором на основе данных «Миграционное сальдо (1992–2022 гг.). URL: <https://aftershock.news/?q=node/1227918&full> / the table is compiled by the author on the basis of data from “Migration balance (1992–2022)”. URL: <https://aftershock.news/?q=node/1227918&full>: URL: <https://aftershock.news/?q=node/1227918&full>

Примечание / Note: * миграционный прирост = число прибывших из-за границы минус количество выбывших из страны.

Эмиграция профессиональных кадров снижает, прежде всего, возможности научно-технологического и культурно-образовательного развития страны, которую они покидают. В долгосрочной перспективе это сказывается на этническом составе социума, соотношении конфессий и мировоззрений, криминогенной обстановке и в конечном счете на важном факторе безопасности — единстве общества.

«Все это ярко проявляется, когда из страны уезжают высококвалифицированные, инициативные, творческие личности (например, такие как один из создателей социальной сети “ВКонтакте” и одноименной компании, кроссплатформенного мессенджера Telegram П. В. Дуров; основатель и почетный президент компании “Вымпел-Коммуникации”, ученый-радиотехник, благотворитель, основатель фонда “Династия”, соучредитель премии “Просветитель”, д. т. н. Д. Б. Зимин), а приезжают малообразованные люди с чуждыми коренным жителям нормами поведения, понятиями справедливости и права, с другой идеологией.

При формировании некоторой «критической численности» последних растет преступность²⁰,

некоторые компании сами вывозят за рубеж целые команды. По последней оценке Минцифры, нехватка кадров в IT-индустрии в РФ уже и так составляет от 500 тыс. до 1 млн чел., а к 2027 г. может увеличиться до 2 млн специалистов». URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5237954>

²⁰ На заседании Госдумы 17 января 2023 г. заместитель министра внутренних дел РФ, генерал-полковник милиции в отставке Зубов И. Н. сказал: «По итогам 2022 года иностранцами совершено 40,2 тыс. преступлений, что на 10,3% больше, чем

возникают и усиливаются разобщенность общества, неприязнь и противостояние отдельных социальных групп» [7, с. 65–66].

С 1992 г. сальдо внешней миграции (прибывшие минус выбывшие) в Российскую Федерацию формируют в основном прибывающие из бывших республик СССР (табл. 5).

На протяжении последних «30 лет основным “поставщиком” мигрантов в Россию являлись Украина и Казахстан, в последние 3–4 года к ним добавился Таджикистан. ...В число лидеров по мигрантам последнего десятилетия входят также Армения, Киргизия и Узбекистан, откуда до середины 90-х приезжало очень много граждан преимущественно русского происхождения»²¹. При этом приезжают в Россию «чаще квалифицированные рабочие из центральноазиатских республик, и среди них только 13–17% имеют высшее образование. В то время как в России наблюдается «интеллектуальная миграция» — 70% выбывающих имеют высшее образование»²².

Председатель наблюдательного совета АНО «Институт демографии, миграции и регионального развития», лауреат премии Президента Российской Федерации в области образования, действительный государственный советник Российской Федерации

в прошлом году». «Зубов подчеркнул, что они составили 3,9% от общего количества совершенных за год преступлений в РФ». URL: <https://tass.ru/obschestvo/16874075>

²¹ URL: <https://aftershock.news/?q=node/1227918&full>

²² URL: <https://newizv.ru/news/2021-08-27/v-minobrnauki-ozabotilis-statistikoy-ob-utechke-mozgov-iz-rossii-336699>

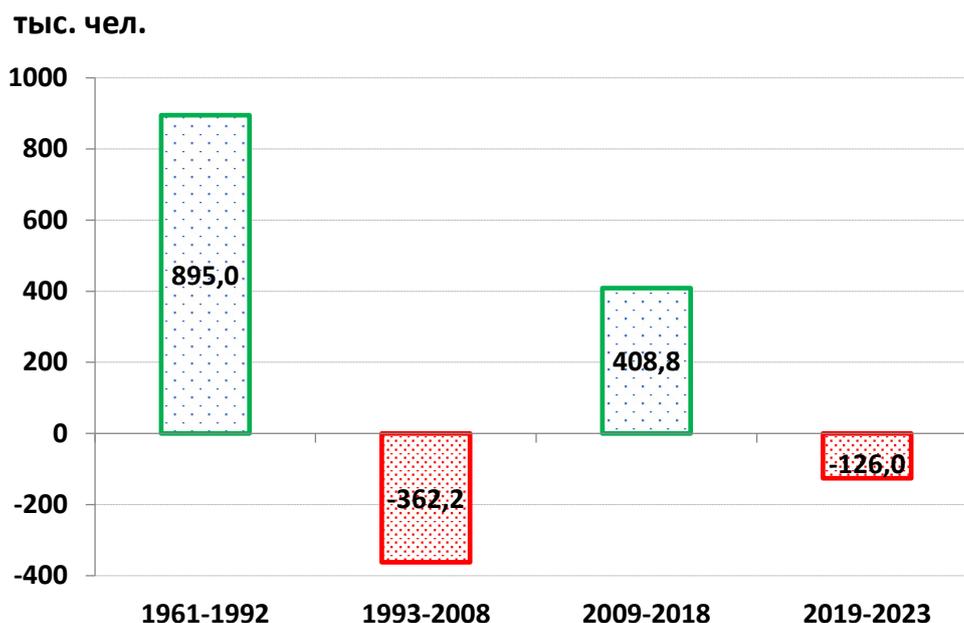


Рис. 4 / Fig. 4. Среднегодовые изменения численности населения РФ в рассматриваемые периоды в 1961–2023 гг. («+» – рост, «–» – снижение), тыс. чел. / Average annual changes in the population of the Russian Federation during the periods under consideration in 1961–2023 («+» – growth, «–» – decrease), thousand people

Источник / Source: составлено автором на основе данных Мирового банка и Росстата. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>; <https://gogov.ru/articles/population-ru> / compiled by the author on the basis of data from the World Bank, Rosstats's data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>; <https://gogov.ru/articles/population-ru>

Примечание / Note: * С 2014 г. с учетом населения Республики Крым и г. Севастополь.

З. Кривонозова Ю.В. отмечает, что «ежегодно 5–10% от въезжающих в РФ мигрантов остаются на нашей территории и натурализуются, легализуются» и что «в РФ идет этнодемографическое замещение коренного населения»²³.

СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ, ЛИЦ ПРИЗЫВНОГО ВОЗРАСТА, ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Сохранение населения, здоровье и благополучие людей — первая из целей, названных в Указе Президента Российской Федерации от 21.08.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»²⁴.

В число внутренних факторов, ведущих к уменьшению численности социума входят: негативные социально-демографические, экономические и политические процессы внутри страны; военные действия на территории страны или их угроза; семейные обстоятельства.

К внешним факторам относятся: высокая привлекательность зарубежных стран по уровню жизни, условиям труда, доступу к информации и технологиям; проводимая другими странами политика привлечения кадров; информационная политика и пропаганда; распространение из-за рубежа представлений о лучшей жизни за пределами РФ; войны, эпидемии и стихийные бедствия.

В 1961–1992 гг. среднегодовая численность населения РФ ежегодно увеличивалась, в 1993–2008 гг. — уменьшалась. В 2009–2017 гг. рост среднегодовой численности граждан России возобновился, а с 2018 г. вновь началось снижение (рис. 4).

В Едином плане по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года отмечено, что «в силу объективных демографических трендов в ближайшие несколько лет население Российской Федерации будет сокращаться»²⁵.

²³ URL: <https://dzen.ru/a/Yya0wgtPry-IX1oZ>

²⁴ URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45726>

²⁵ URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/ffccd6ed40dbd803eedd11bc8c9f7571/Plan_po_dostizheniyu_nacionalnyh_celej_razvitiya_do_2024g.pdf



Таблица 6 / Table 6

Прирост (+) / убыль (–) численности населения граничащих с РФ стран в 1991–2022 гг., млн чел. / Increase (+) / decrease (–) in the population of countries bordering the Russian Federation, 1991–2022, mln persons

Страна	Прирост	Страна	Сокращение
Китай	277,0	Эстония	– 0,2
США	83,7	Польша	– 0,5
КНДР	5,3	Латвия	– 0,8
Казахстан	3,3	Литва	– 0,9
Азербайджан	3,0	Белоруссия	– 1,0
Япония	1,6	Грузия	– 1,1
Монголия	1,2	РФ	– 1,3
Норвегия	1,2	Украина	– 13,9
Финляндия	0,6	–	–

Источник / Source: составлено автором на основе данных Мирового банка и Росстата. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>; <https://gogov.ru/articles/population-ru> / compiled by the author on the basis of data from the World Bank, Rosstat's data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>; <https://gogov.ru/articles/population-ru>

С точки зрения динамики численности населения Российская Федерация выглядит слабее ряда граничащих с ней по суше и по морю стран (табл. 6).

Опасность депопуляции в целом дополняется неравномерным распределением жителей на страны, сосредоточением населения в небольшом числе административно-территориальных образований и обезлюживанием большинства территорий.

ВЫВОЗ КАПИТАЛА

В данной работе автор использует термины «поступление капитала в страну», «приток капитала», «вывоз капитала» «исход капитал из страны», сальдо финансового счета. Последнее есть разница между вывозом из страны и поступлением в страну капитала²⁶. Положительная величина сальдо финансового счета, как известно, отрицательно сказывается на состоянии и развитии хозяйства страны, а его отрицательная величина оказывает на экономику положительное влияние.

Термин «отток капитала» в работе не используется. Он, как сказала председатель Центрального банка Российской Федерации Э. С. Набиуллина,

означает «вывод денег по сомнительным, подозрительным основаниям»²⁷.

На вывоз капитала из страны влияют как внутренние, так и внешние факторы. К внутренним факторам относятся: менее выгодные, чем за рубежом, условия (экономические, нормативно-законодательные, научно-технологические, логистические, природно-климатические) нахождения в стране и ведения хозяйственной деятельности, неудовлетворительное состояние инфраструктуры.

Бегство капитала из страны эксперты связывают «с плохим инвестиционным климатом, составная часть которого — коррупция судебной и исполнительной власти»²⁸. Что касается инфраструктуры, то, как отмечает директор региональной программы Независимого института социальной политики Н. В. Зубаревич, «износ инфраструктуры — уже давно реальность. Сейчас средства выделяются только на латание дыр, а не на ввод новых объектов. Но бесконечно эксплуатировать старье невозможно. В порядке убывания самые уязвимые

²⁷ URL: https://www.alta.ru/external_news/99775/

²⁸ URL: <https://www.forbes.ru/sobytiya-slideshow/vlast/77637-11-glavnyh-ugroz-2012-goda-novyi-reiting-forbes>

²⁶ URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/meth_com_bop/

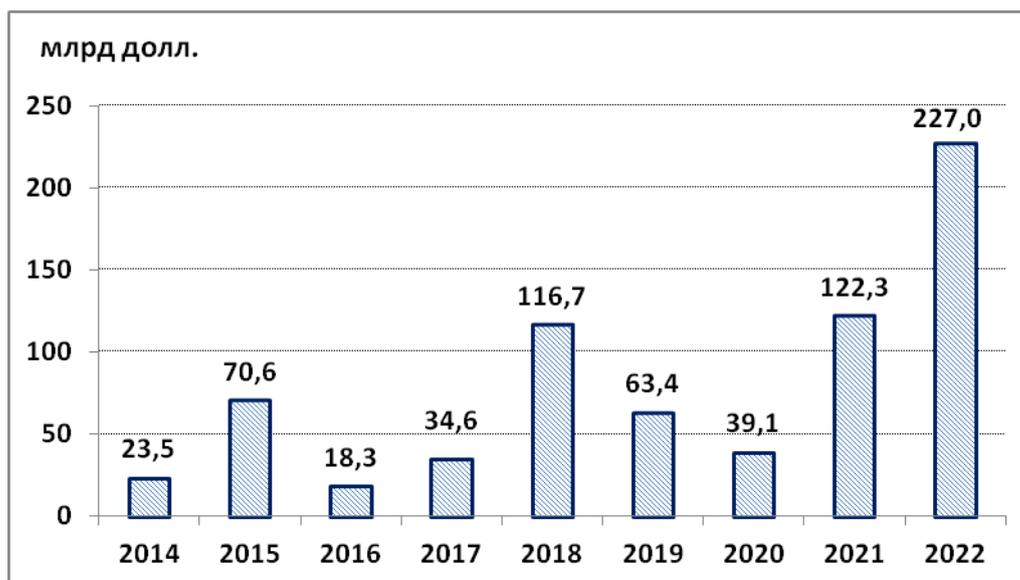


Рис. 5 / Fig. 5. Сальдо финансового счета РФ в 2014–2022 гг., млрд долл. США / The balance of the financial account of the Russian Federation, 2014–2022, bln \$US

Источник / Source: составлено автором на основе данных Центрального банка РФ и Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. URL: <http://global-finances.ru>; http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Mon_13/2023/TT2023_8.pdf / the figure is constructed by the author on the basis of data from the Central Bank of the Russian Federation and the Center for Macroeconomic Analysis and Short-term Forecasting. URL: <http://global-finances.ru>; http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Mon_13/2023/TT2023_8.pdf

места в России сейчас — это дорожная сеть, износ зданий и сооружений, энергетических сетей и инфраструктуры»²⁹.

Внешние факторы включают: выгодные условия приложения капитала в офшорах; развитую в зарубежных странах технологическую базу и логистику; накладываемые на деятельность в РФ и на работу с находящимися на территории РФ хозяйствующими субъектами запреты, ограничения, санкции.

В результате действия совокупности факторов из Российской Федерации в 2014–2022 гг. выходило больше капиталов, чем входило (рис. 5), что уменьшало потенциал развития страны, а деятельность иностранных компаний была активнее за пределами, чем внутри России.

Величина отношения сальдо финансового счета к объему валового внутреннего продукта (ВВП) в рассматриваемый период в Российской Федерации находилась в пределах 1,1% (2014 г.) — 10,5% (2022 г.). Из чего можно заключить (оставляя вне рассмотрения вопрос о сферах деятельности, из которых уходит капитал), что с точки зрения масштабов роль вывоза капитала из России для экономики не так уж значительна.

²⁹ URL: <https://www.forbes.ru/sobytiya-slideshow/vlast/77637-11-glavnyh-ugroz-2012-goda-novy-i-reiting-forbes>

Рассмотрим важную для развития отечественного производства составляющую притока и вывоза капитала — прямые иностранные инвестиции. «Прямые инвестиции — это категория трансграничных инвестиций, при которой резидент одной страны осуществляет контроль (более 50% голосов в управлении) или имеет значительную степень влияния (от 10 до 50%) на управление предприятием, являющимся резидентом другой страны»³⁰.

До введения группой государств в марте 2014 г. антироссийских санкций объемы как входящих в Российскую Федерацию, так и исходящих из нее иностранных инвестиций возрастали; после введения санкций они снижаются (рис. 6).

При этом среднегодовые объемы нетто прямых инвестиций в РФ (входящие минус исходящие) в 1992–2022 гг. были отрицательные в периоды мирового кризиса 2000–2003 г.³¹ и начиная с мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. (рис. 7).

Судя по отношению входящих в Россию и исходящих из нее прямых иностранных инвестиций

³⁰ Финансы России. 2022. Стат. сб. М.: Росстат; 2022. 392 с.

³¹ Так, по данным Мирового банка, только в 2003 г. из РФ вышло на 1,795 млрд долл. больше, чем вошло. URL: <http://data.worldbank.org/>

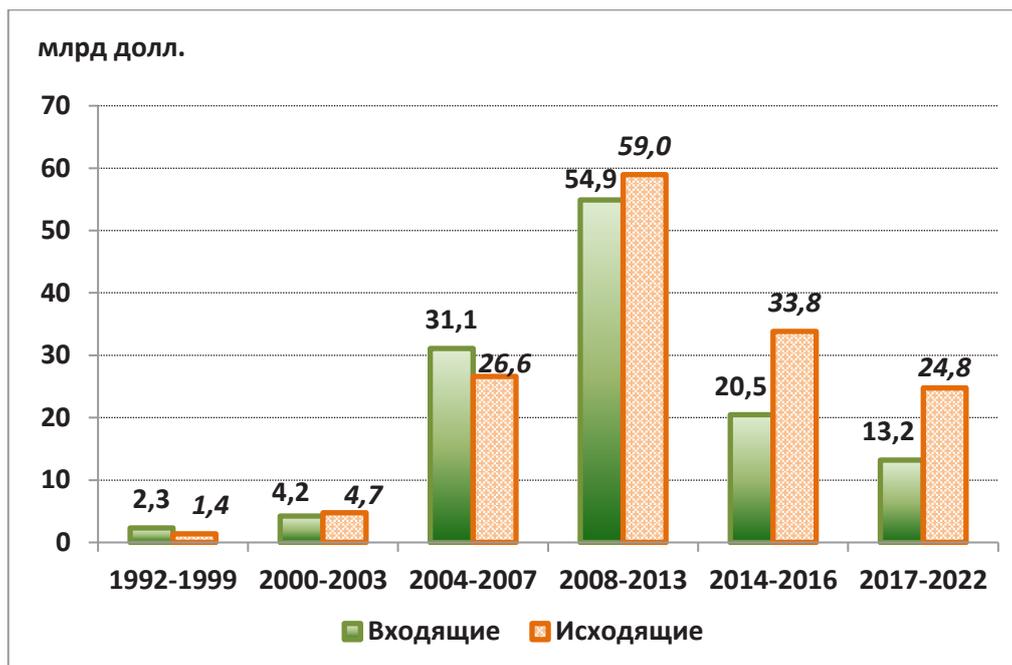


Рис. 6 / Fig. 6. Среднегодовые объемы входящих в РФ и исходящих из нее прямых инвестиций в РФ в 1992–2022 гг., млрд долл. США в текущих ценах / The average annual volumes of direct investments flowing into and out of the Russian Federation, 1992–2022, bln current \$US

Источник / Source: составлено автором на основе данных Мирового банка. URL: <http://data.worldbank.org> / compiled by the author on the basis of data from the World Bank. URL: <http://data.worldbank.org>

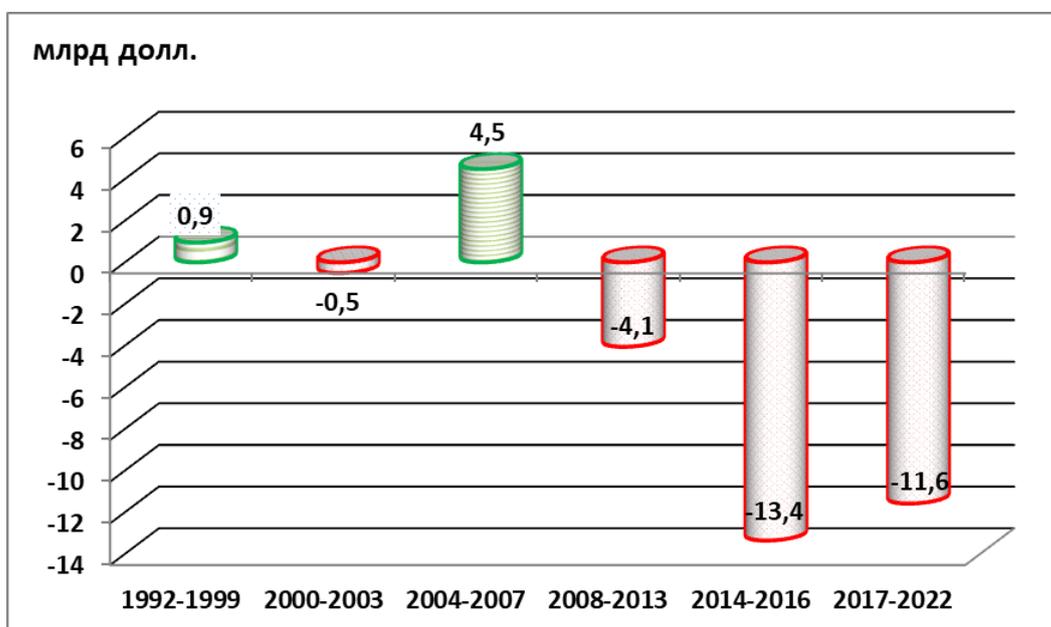


Рис. 7 / Fig. 7. Среднегодовые объемы нетто (входящие минус исходящие) прямых инвестиций в РФ в 1992–2022 гг., млрд долл. США в текущих ценах / The average annual net volumes (incoming minus outgoing) of direct investments in the Russian Federation, 1992–2022, bln current \$US

Источник / Source: составлено автором на основе данных Мирового банка. URL: <http://data.worldbank.org/indicators> / compiled by the author on the basis of data from the World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicators>

Таблица 7 / Table 7

Отношение среднегодовых объемов входящих в РФ и исходящих из РФ прямых иностранных инвестиций к среднегодовому объему ВВП РФ в 1992–2022 гг., % / The ratio of the average annual volumes of foreign direct investment flows into and out of the Russian Federation to the average annual GDP of the Russian Federation, 1992–2022, percent

Инвестиции	1992–1999	2000–2003	2004–2008	2008–2013	2014–2016	2017–2022
Входящие	0,63	1,26	3,41	3,01	1,31	0,73
Исходящие	0,37	1,41	2,92	3,23	2,16	1,41

Источник / Source: составлено автором на основе данных Мирового банка. URL: <http://data.worldbank.org/indicators> / compiled by the author on the basis of data from the World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicators>

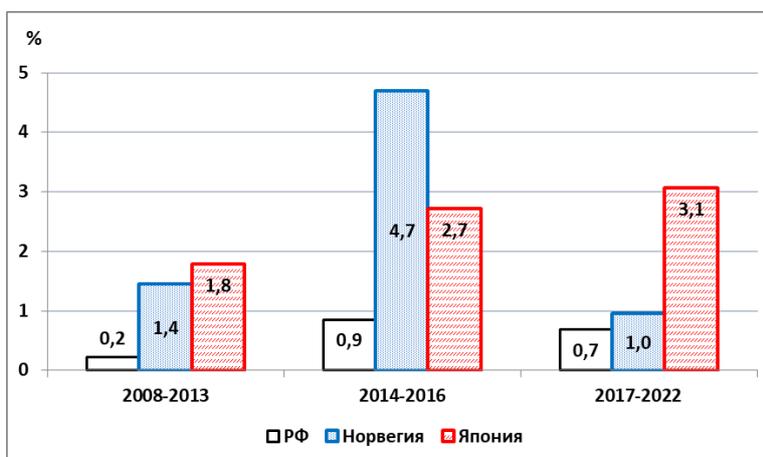


Рис. 8 / Fig. 8. Среднегодовые величины отношения сальдо прямых иностранных инвестиций (выбытие из страны минус приход в страну) к ВВП, % / The average annual ratio of the balance of foreign direct investment (departure from the country minus arrival in the country) to GDP, percent

Источник / Source: составлено автором на основе данных Мирового банка. URL: <http://data.worldbank.org/indicators> / compiled by the author on the basis of data from the World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicators>

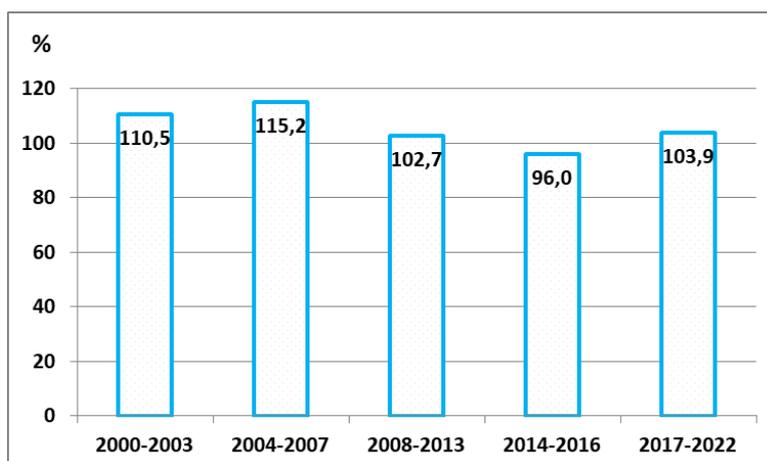


Рис. 9 / Fig. 9. Среднегодовые темпы роста инвестиций в основной капитал в РФ в 2000–2022 гг. в сопоставимых ценах, % / The average annual rates of growth of investments in fixed assets in the Russian Federation in 2000–2022 at comparable prices, percent

Источник / Source: составлено автором по данным сборников Росстата «Российский статистический ежегодник» за ряд лет / compiled by the author on the basis of Rosstats's data from "Russian Statistical Yearbook" for a number of years.

(табл. 7), роль их масштабов в экономическом развитии страны была невысока.

В 2008–2022 гг. среднегодовые величины отношения сальдо прямых иностранных инвестиций (выбытие из страны минус приход в страну) к ВВП в Российской Федерации были меньше, чем, например, в Норвегии и Японии (рис. 8).

Отметим, что важность для российской экономики сфер деятельности, в которые поступали и из которых уходили инвестиции, требует специального изучения и в данной работе не рассматривается. Что же касается состава, то значимым ресурсом развития выступают инвестиции в основной капитал. После введения в марте 2014 г. антироссийских санкций их объемы в Российской Федерации сократились и после адаптации к изменившимся условиям хозяйствования стали восстанавливаться (рис. 9).

Снижение темпов роста инвестиций в основной капитал в РФ в 2008–2013 гг. связано с мировым финансово-экономическим кризисом, кризисом 2008–2010 гг. и рецессией 2012–2013 гг.

Отметим, что наибольшую долю в приросте в основной капитал у нас составляли инвестиции, находящиеся в российской форме собственности. При этом в 2014–2016 гг. заметно повысилась доля инвестиций, находящихся в совместной (российской и иностранной) форме собственности. В среднегодовом приросте в основной капитал доля находящихся в российской собственности инвестиций в 2014–2016 гг. упала до 54,8%, после чего быстро восстановилась (табл. 8).

Улучшению инвестиционного климата и ситуации с оттоком капитала из Российской Федерации будет способствовать, прежде всего, устранение внутренних причин бегства капитала из Российской Федерации и расширение сотрудничества с невразумительно настроенными государствами и заинтересованными в совместной деятельности хозяйствующими субъектами, находящимися в иностранной юрисдикции.

ВЫВОДЫ

Рассмотренные слабые места присутствуют в экономике Российской Федерации уже не одно десятилетие. Так, нефтегазовая зависимость СССР в полной мере использована Рональдом Рейганом (Ronald Wilson Reagan, 40-й президент США (1981–1989 гг.) в борьбе с Советским Союзом (так называемый «секретный план президента Рейгана»). В принятой в 2009 г. Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года главными стратегическими рисками и угрозами национальной безопасности РФ в экономической сфере на долгосрочную перспективу названы «сохранение экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики, снижение конкурентоспособности и высокая зависимость ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры, потеря контроля над национальными ресурсами, ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики, неравномерное развитие регионов и прогрессирующая трудонедостаточность, низкая устойчивость и защищенность национальной фи-

Таблица 8 / Table 8

Среднегодовые доли инвестиций в основной капитал разных форм собственности в общем объеме среднегодовых инвестиций в основной капитал в РФ в рассматриваемые периоды в 2001–2022 гг., % / The average annual shares of investments in fixed assets by various forms of ownership in relation to the total volume of average annual investments in fixed assets in the Russian Federation during the periods under review, 2001–2022, percent

Форма собственности	2001–2003	2004–2007	2008–2013	2014–2016	2017–2022
Российская	81,5	82,6	88,5	54,8	88,3
Иностранная	7,0	8,6	8,3	4,6	3,0
Совместная российская и иностранная	11,5	8,8	3,2	40,6	8,7

Источник / Source: составлено автором по данным сборников Росстата «Российский статистический ежегодник» за ряд лет / compiled by the author on the basis of Rosstats's data from "Russian Statistical Yearbook" for a number of years.

нансовой системы, сохранение условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений, а также незаконной миграции»³².

Зная многолетнюю экспортно-сырьевую направленность экономики Российской Федерации, недружественные по отношению к РФ государства ударили как по российскому экспорту, так и по импорту. Для лишения РФ доходов от экспорта ее недруги ввели запреты на импорт из Российской Федерации и на трансферт основных товаров российского экспорта — это продукция добывающих отраслей (сырая нефть, уголь, золото, рыба и морепродукты), сжиженный природный газ, нефтепродукты, черные и цветные металлы, большая группа высокодоходных товаров (икра, портландцемент, глиноземистый цемент, шлакоцемент, суперсульфатный цемент и аналогичные гидравлические цементы, минеральные удобрения, древесина и изделия из нее, суда и буксиры, алкогольные изделия и др.). Эти запреты нацелены не только на подрыв отраслей промышленности, но и на сокращение доходов бюджетной системы Российской Федерации.

К ограничительным мерам на импорт из РФ относится также установление повышенных таможенных пошлин и предельных цен.

Экспортно-сырьевая ориентация российской экономики закономерно (в силу действия сформулированного еще Давидом Риккардо закона сравнительного преимущества) привела к ослаблению внимания к развитию производств, чья продукция оказалась неконкурентоспособной и мало конкурентоспособной на внешних рынках. Во многом это затронуло высокотехнологичные современные капиталоемкие производства, работающие на передовых наукоемких технологиях. Товары таких сфер деятельности отечественные и зарубежные предприниматели стали поставлять в Россию из-за границы, а также производить на открытых в РФ предприятиях, находящихся в иностранной собственности.

На это «слабое место» оказывают влияние запреты на экспорт в Российскую Федерацию широкого круга товаров, технологий, программных продуктов, телекоммуникационного оборудования³³, а также уход с российского рынка иностранных фирм. Запреты и ограничения на экспорт в РФ нацелены на

сдерживание развития как добывающих отраслей (прежде всего, нефтедобычи) и средств доставки их продукции, так и производства, в основном в высокотехнологичных сферах деятельности (авиация, космос, электронная и информационная промышленность, связь, программное обеспечение). А запреты на экспорт в Россию предметов быта и роскоши, алкоголя, спортивных и других товаров³⁴ широкого потребления призваны снизить уровень жизни российских граждан со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Одним из них может быть формирование представления о лучшей жизни за рубежом, вызывающее желание покинуть Россию. Эмиграция высококлассных специалистов из самых разных сфер общественной жизни: науки, культуры, образования, искусства, информатики и др. представляет серьезную угрозу социально-экономическому, научно-технологическому и культурно-образовательному развитию России. Специалисты RAND Corporation считают отток человеческого капитала самой большой проблемой для России в долгосрочной перспективе. В решении проблемы «утечки мозгов» важно поставить дело так, чтобы высококлассные профессионалы из разных сфер деятельности и талантливые предприниматели, уехав за границу, пожив, поучившись, пройдя стажировку и поработав там, возвращались в Россию.

Серьезной опасностью для Российской Федерации в краткосрочной и долгосрочной перспективе является сокращение численности населения страны. При этом численность граждан сопредельных государств (в части из них доминируют отличные от России вероисповедания) и стратегических противников РФ быстро растет. И прав В. Т. Третьяков, утверждая, что увеличение численности россиян следует поставить «во главу всех экономических, социальных, политических и иных стратегий и программ», а «стратегия умножения народа — ключ к ответам на все остальные угрозы и вызовы, стоящие перед Россией» [8].

Динамика и масштабы притока в страну и оттока из нее капиталов во многом определяются состоянием мировой экономики и внешнеполитическими факторами. В современном быстроменяющемся мире и при периодически возникающих мировых финансово-экономических кризисах динамика

³² URL: <http://www.kremlin.ru/supplement/424>

³³ Кроме запрещенных для экспорта, имеются еще списки товаров, для поставок которых в РФ необходимо получить лицензию.

³⁴ В частности, США наложили запрет на экспорт и реэкспорт в РФ купальных костюмов и принадлежностей для мальчиков и девочек.



сальдо входящих и исходящих капиталов закономерно имеет колебательный характер. Это, в частности, иллюстрирует *рис. 5*. Поэтому для устойчивого экономического развития основной упор, как представляется, следует делать на внутренние источники увеличения капитала и на внутренние инвестиции.

Считаю, что в работе по ликвидации слабых мест в российской экономике не следует полагаться исключительно на действие рыночных механизмов. Хозяйствующих субъектов в условиях капитализма прежде всего интересуют выгода и прибыль. Так, в условиях ограниченного спроса, невысокой платежеспособности населения, больших затрат на создание современных технологий и средств производства внутри страны работающим в ней предпринимателям выгоднее продавать создаваемые товары за границу и там же покупать все необходимое для производства, привлекать из-за рубежа дешевую рабочую силу.

С точки зрения бизнеса это логично, поскольку, с одной стороны, ограниченный внутренний спрос не позволяет увеличивать объемы производства, при росте которых снижается стоимость единицы выпускаемой продукции. Малые объемы производства обуславливают большую стоимость единицы товара, и это повышает его цену. Высокая цена еще больше сокращает и так низкий платежеспособный спрос. Повышенный спрос на отечественные товары на зарубежных рынках позволяет расширять объемы производства и тем самым снижать себестоимость единицы изделия и одновременно обеспечивает привлекательный уровень рыночных цен.

С другой стороны, множество предложений средств производства зарубежными производителями и более низкие цены у иностранных продавцов стимулируют отечественных бизнесменов покупать за границей, а не в своей стране, где средств производства, особенно новейших, либо нет, либо они дороже импортных.

Сложившееся соотношение спроса и предложения, цены, объемы производства и качество товаров в Российской Федерации и на мировых рынках таковы, что российским производителям прибыльнее экспортировать свой товар. Одновременно российскому бизнесу выгоднее импортировать, чем создавать самим или приобретать отечественное (особенно в условиях технологического отставания в ряде областей). Это, в частности, объясняет, почему в условиях санкционного давления на РФ отечественный бизнес больше внимания уделяет поиску и выстраиванию новых логистических цепочек, а не замещению иностранных товаров отечественными. Как говорится: «бизнес и ничего личного». Одним из следствий такого поведения становится ослабление национальной валюты.

В то же время недружественные по отношению к России государства поставили политику выше экономики: наложенные ими запреты, ограничения и санкции вредят их бизнесу. Тем самым страны развитого капитализма на деле доказывают, что есть цели, которые важнее прибыли, и они стремятся к их достижению. Не исключено, конечно, что после устранения РФ как конкурента на мировых рынках и на геополитической арене они рассчитывают в долгосрочной перспективе возместить упущенную выгоду.

Полагаю, что находящейся во враждебной среде стране не следует рассчитывать на помощь извне — за граница не поможет. Надо всеми силами наращивать внутренние ресурсы. Чем меньше они используются и медленнее увеличиваются, тем, как представляется, сильнее влияние внешних факторов на социально-экономическое, политическое, научно-технологическое, культурно-образовательное и информационное развитие страны. В условиях внешней изоляции для наращивания сил и мощи (даже при частной собственности на средства производства) применимы как способы мотивации хозяйствующих субъектов, так и методы принуждения.

БЛАГОДАРНОСТИ

Статья подготовлена по плану НИР ИЭОПП СО РАН на 2024 г., проект 5.6.6.4 (0260-2021-0008). «Методы и модели обоснования стратегии развития экономики России в условиях меняющейся макроэкономической реальности».

ACKNOWLEDGEMENTS

The paper was prepared based on the results of research carried out at the expense of budgetary funds according to the IEIE research plan for 2024, Project 5.6.6.4 (0260-2021-0008).

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Казанцев С.В. Глобальная экономическая агрессия. Новосибирск: Офсет-ТМ; 2019. 100 с.
2. Dobbins J., Cohen R.S., Chandler N., et al. Extending Russia: Competing from advantageous ground. Santa Monica, CA: RAND Corporation; 2019. 354 p.
3. Казанцев С.В. Относительная оценка чувствительности экономики России к ограничению ее внешней торговли. *Экономическая безопасность*. 2023;6(3):865–876. DOI: 10.18334/ecsec.6.3.118630.
4. Марков Б.В. Культура повседневности. СПб.: Питер; 2008. 352 с.
5. Волков Д. Молодежь. *Ведомости*. 2018;(229):7.
6. Медведев Ю. Ученые хотят на базу. *Российская газета*. Федеральный выпуск. 2023;(145):1;9.
7. Казанцев С.В. Люди, доходы и обеспечение национальной безопасности России и ее регионов. *Регион: экономика и социология*. 2022;(3):61–80. DOI: 10.15372/REG20220303
8. Третьяков В. Бесхребетная Россия. ИНТЕЛРОС. URL: <http://intelros.org/lib/statyi/tretyakov1.htm>

REFERENCES

1. Kazantsev S.V. Global economic aggression. Novosibirsk: Ofset-TM; 2019. 100 p. (In Russ.).
2. Dobbins J., Cohen R.S., Chandler N., et al. Extending Russia: Competing from advantageous ground. Santa Monica, CA: RAND Corporation; 2019. 354 p.
3. Kazantsev S.V. Relative assessment of the sensitivity of the Russian economy to restrictions on its foreign trade. *Ekonomicheskaya bezopasnost' = Economic Security*. 2023;6(3):865–876. (In Russ.). DOI: 10.18334/ecsec.6.3.118630
4. Markov B.V. Culture of everyday life. St. Petersburg: Piter; 2008. 352 p. (In Russ.).
5. Volkov D. Youth. *Vedomosti*. 2018;(229):7. (In Russ.).
6. Medvedev Yu. Scientists want to go to the base. *Rossiiskaya gazeta = Russian newspaper*. 2023;(145):1;9. (In Russ.).
7. Kazantsev S.V. Population, monetary income and national security of the Russian Federation and its regions. *Region: ekonomika i sotsiologiya = Region: Economics and Sociology*. 2022;(3):61–80. (In Russ.). DOI: 10.15372/REG20220303
8. Tretyakov V. Spineless Russia. INTELROS. URL: <http://intelros.org/lib/statyi/tretyakov1.htm> (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



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

Sergey V. Kazantsev — Doctor Sci. (Economics), Chief Researcher of the Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia

<http://orcid.org/0000-0003-4777-8840>

kzn-sv@yandex.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

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

Статья поступила 17.11.2023; после рецензирования 11.12.2023; принята к публикации 25.12.2023.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 17.11.2023; revised on 11.12.2023 and accepted for publication on 25.12.2023.

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

DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-45-57
УДК 334.024(045)
JEL M14

Перспективы устойчивого корпоративного управления в России на основе интегрированных коммуникаций

А.В. Лопухин^а, Е.А. Плаксенков^б, С.Н. Сильвестров^с

^а Независимый исследователь, эксперт, Москва, Россия;

^б Московская школа управления СКОЛКОВО, Москва, Россия;

^с Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

В статье представлено авторское понимание терминов «корпоративное управление», «корпоративный менеджмент» и «коммуникационный менеджмент» в контексте концепции устойчивого развития, ESG-повестки и устойчивого корпоративного управления, а также их соотношение. Показана роль стейкхолдерского подхода в сближении содержания понятий «корпоративное управление» и «интегрированные коммуникации». Подробно рассмотрены некоторые особенности управления коммуникациями в России, в том числе в контексте ESG. **Актуальность** исследования связана с тем, что многие российские компании и организации крайне медленно внедряют принципы и методы интегрированных коммуникаций и устойчивого корпоративного управления, хотя именно они определяют эффективность их деятельности. **Предметом исследования** выступает система устойчивого корпоративного управления в рамках реализации принципов ESG в России. **Цель** статьи состоит в том, чтобы показать российским стейкхолдерам роль интегрированных коммуникаций в развитии устойчивого корпоративного управления и ESG-политики с использованием таких **методов исследования**, как анализ научных трудов по теме исследования, сравнение, обобщение, системный и логический анализ. **Научная новизна** публикации обоснована авторской трактовкой вариантов понимания терминов. Например, авторы считают непродуктивным организационное и/или функциональное разделение коммуникаций на внутренние и внешние. Кроме того, в целях модернизации методологии рейтингования и аудита компаний и организаций на предмет соответствия их деятельности ESG-принципам предлагается увеличить число управленческих критериев блока «G», используя метрики оценки эффективности управления интегрированными коммуникациями, взятые из систем «корпоративный менеджмент» и «коммуникационный менеджмент». **Практическая значимость** работы состоит в возможности ее использования при разработке систем интегрированных коммуникаций в рамках устойчивого корпоративного управления, а также в ходе модернизации методологии рейтингования и аудита ESG-политики в российских компаниях и организациях. **Дальнейшее направление исследований** может быть связано с разработкой критериев и показателей качества систем интегрированных коммуникаций и устойчивого корпоративного управления, а также с рассмотрением особенностей российских практик коммуникаций в деловой среде.

Ключевые слова: корпоративное управление; корпоративный менеджмент; коммуникационный менеджмент; интегрированные коммуникации; стейкхолдерский подход к коммуникации; устойчивое развитие; устойчивое корпоративное управление; ESG-политика

Для цитирования: Лопухин А.В., Плаксенков Е.А., Сильвестров С.Н. Перспективы устойчивого корпоративного управления в России на основе интегрированных коммуникаций. *Мир новой экономики*. 2024;18(1):45-57. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-45-57

ORIGINAL PAPER

Prospects for Sustainable Corporate Governance in Russia Based on Integrated Communications

A.V. Lopukhin^a, E.A. Plaksenkov^b, S.N. Silvestrov^c

^aIndependent researcher, expert, Moscow, Russia;

^bMoscow School of Management SKOLKOVO, Moscow, Russia;

^cFinancial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The article presents the author's understanding of the terms "corporate governance", "corporate management" and "communication management" in the context of the concept of sustainable development, the ESG agenda and sustainable corporate governance, as well as their relationship. The role of the stakeholder approach in bringing together the content of the concepts of "corporate governance" and "integrated communications" is shown. Some features of communications management in Russia, including in the context of ESG, are examined in detail. **The relevance** of the study is due to the fact that many Russian companies and organizations are extremely slow to implement the principles and methods of integrated communications and sustainable corporate governance, although they determine the effectiveness of their activities. **The subject of the study** is the system of sustainable corporate governance as part of the implementation of ESG principles in Russia. **The purpose** of the article is to show Russian stakeholders the role of integrated communications in the development of sustainable corporate governance and ESG policies using research methods such as analysis of scientific papers on the research topic, comparison, generalization, systemic and logical analysis. **The scientific novelty** of the publication is justified by the author's interpretation of the variants of understanding the terms, for example, the authors of the article consider the organizational and/or functional division of communications into internal and external to be unproductive. In addition, in order to modernize the methodology for rating and auditing companies and organizations for compliance of their activities with ESG principles, the authors propose to increase the number of management criteria of block "G", using metrics for assessing the effectiveness of integrated communications management, taken from the "corporate management" and "communications" systems management». **The practical significance** of the work lies in the possibility of its use in the development of integrated communications systems within the framework of sustainable corporate governance, as well as in the course of modernizing the methodology for rating and auditing ESG policies in Russian companies and organizations. **A further direction of research** may be related to the development of criteria and indicators of the quality of integrated communications systems and sustainable corporate governance, as well as consideration of the characteristics of Russian communications practices in the business environment.

Keywords: corporate governance; corporate management; communication management; integrated communications; stakeholder approach to communication; sustainable development; sustainable corporate governance; ESG policy

For citation: Lopukhin A.V., Plaksenkov E.A., Silvestrov S.N. Prospects for sustainable corporate governance in Russia based on integrated communications. *The World of New Economy*. 2024;18(1):45-57. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-45-57

ВВЕДЕНИЕ

Самое короткое определение корпоративного управления (КУ), встреченное авторами в обширной литературе по этой тематике — это «контроль над ресурсами фирм» (Corporate governance is about the control of the resources in firms). При этом американский профессор экономики Кан Х. Пак подчеркивает, что «система корпоративного управления определяет, кто принимает инвестиционные решения в корпорациях, какие виды инвестиций осуществляются и как распределяются полученные от них доходы <...> Важность корпоративного управления обусловлена не только тем, что оно определяет, кто контролирует фирму, но и тем, что

корпоративные ценности создаются в процессе корпоративного управления. Проведено множество исследований, показывающих, что корпоративное управление влияет на рыночную стоимость компаний» [1, с. 1].

Считается, что термин «корпоративное управление» (Corporate Governance), которое практиковалось веками, ввел в научный оборот в 1984 г. Роберт Трикер, который подчеркивал, что роль КУ «связана не с управлением бизнесом как таковым, а с общим руководством предприятием...» [2, с. 6].

В отчете Комитета по финансовым аспектам корпоративного управления Великобритании под председательством сэра Адриана Кэдбери в 1992 г.

КУ определяется как «система управления и контроля компаний»¹.

В научной и менеджериальной литературе насчитывается более 60 определений КУ, а его общепринятые принципы и стандарты постоянно обновляются. По наблюдению авторов настоящей статьи, имеющих опыт работы в качестве независимых директоров в советах директоров (СД) и исполнительных директоров нескольких компаний и организаций, КУ на практике рассматривается как деятельность собственников (акционеров) и менеджеров в целях повышения эффективности и обеспечения устойчивого развития компаний и организаций.

Процесс КУ основан на принципах, правилах, процедурах и этических нормах поведения и принятия решений. На основе лучших практик разработаны принципы и стандарты надлежащего корпоративного управления и приняты международные и национальные кодексы корпоративного управления (ККУ). Российский Кодекс корпоративного поведения 2002 г. и Кодекс корпоративного управления 2014 г. разработаны с участием иностранных консультантов и содержат много положений, заимствованных из международных и англо-саксонских кодексов.

При переводе на русский язык иностранных концепций или стандартов нередко возникает проблема. Это относится и к понятию «governance», которое сейчас однозначно переводится как «управление», как и термин «management». Но были и иные варианты: руководство, регулирование, общее управление, политическое управление и др.

Первый российский ККУ 2002 г. назывался «Кодекс корпоративного поведения», и такая трактовка имела свои основания. Эксперты Всемирного банка в 1994 г. отмечали, что «governance» на практике очень близко понятию «руководство» (leadership), но такое его толкование тогда не получило широкого распространения².

Заметим, что термин «management» переводится на русский язык не только как «управление» или «менеджмент», но и как администрация, администрирование, дирекция, правление, умение справляться и т.д.

Ассоциация аудита и контроля информационных систем (Information Systems Audit and Control

Association, ISACA), действующая практически во всех странах мира, в результате многостороннего обсуждения перевела на русский язык термины «governance» и «management» как «руководство» и «управление», чтобы сделать текст более удобным для восприятия и точнее передать суть обоих понятий.

В ходе широкого и открытого обсуждения вариантов перевода учитывались сложившиеся официально утвержденные термины и принятые стандарты.

В понимании ISACA, **руководство** обеспечивает уверенность в достижении целей предприятия путем: сбалансированной оценки потребностей стейкхолдеров существующих условий и возможных вариантов; приоритизации принятия решений; постоянного мониторинга фактической продуктивности и степени выполнения установленных целей.

Управление заключается в планировании, построении, выполнении и отслеживании деятельности в соответствии с направлением, заданным органом руководства, для достижения целей предприятия³.

В ряде случаев термины «корпоративное руководство» и «корпоративное управление» считаются вполне взаимозаменяемыми. В литературе встречаются разные мнения о соотношении понятий «корпоративное управление» и «корпоративный менеджмент» (КМ) на предмет того, какое из них включает в себя другое, или же каждая из этих систем самодостаточна и действует вполне самостоятельно по различным принципам. На наш взгляд, логично согласиться с авторами, которые рассматривают КУ как составную часть КМ.

Известный теоретик и практик КУ Владимир Вербицкий считает, что для стоимости бизнеса все-таки первична эффективность работы компании и ее конкурентоспособность, которые обеспечиваются именно в предметной области corporate management. В российских условиях высококонцентрированной структуры собственности ведущая роль принадлежит мажоритарным акционерам, и одна из важнейших задач corporate governance состоит в защите миноритарных акционеров от своеволия мажоритариев и менеджмента. По его мнению, разделение и в определенной мере изолирование corporate governance и corporate management друг от друга необоснованно и противоречит принципам системности работы компаний как цельных систем.

¹ URL: <http://www.blindtiger.co.uk/IIA/uploads/2c9103- ea9f7e9fbe-7e3a/Cadbury.pdf>

² URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/711471468765285964/pdf/multi0page.pdf>

³ URL: <https://www.isaca.org/resources/cobit/cobit-5>

Только их согласованные действия обеспечивают эффективность компаний и организаций.

Поэтому в дискуссии о составе СД предпочтительна позиция тех, кто считает обязательным участие ГД в его составе, что способствует сближению систем корпоративного управления и менеджмента в компаниях и организациях [3, с. 95].

До недавнего времени считалось, что корпоративное управление — это набор механизмов, используемых для поддержания адекватного баланса между правами акционеров и потребностями совета директоров и менеджмента в процессе управления компанией⁴.

Однако сейчас международные рекомендации по организации надлежащего КУ (good governance) расширились и включают вопросы, связанные с рисками изменения климата, соблюдением экологических и социальных стандартов и угрозами устойчивому развитию компаний и экономики в целом.

Пришедшая в 2004 г. на смену КСО (корпоративной социальной ответственности) более широкая по содержанию и излишне затратная ESG-политика⁵ ответственного отношения к окружающей среде стала одним из важных инструментов реализации ряда ЦУР ООН и концепции устойчивого развития (sustainable development).

ESG-факторы с самого начала играли важную роль при принятии финансовых и инвестиционных решений, что побудило многие компании и организации проводить ESG-политику и раскрывать ее в нефинансовой отчетности. Причем, в России ESG-политика стала гораздо популярнее самой концепции устойчивого развития, которую она и призвана воплощать в жизнь.

Благодаря высокой значимости ESG-повестки появилось новое понятие «устойчивое корпоративное управление» (sustainable corporate governance) компании или организации, основанное на интеграции целей акционеров и ключевых заинтересованных сторон (стейкхолдеров), защищающее интересы общества и окружающей среды в целом. На практике оно означает корпоративное управление в контексте ESG [4, с. 14].

Это перекликается с идеями инклюзивного капитализма и политически активной экологической

повестки, которые предлагается включить в модель нового мирового порядка.

Показательно, что среди 30 тыс. слов российского Кодекса корпоративного управления 2014 г. «коммуникация» встречается только один раз, когда говорится о необходимости ее установления между руководством и акционерами, инвесторами, представителями СМИ и иными заинтересованными лицами.

В главе «Раскрытие информации об акционерном обществе, информационная политика общества» сделан упор на прозрачности деятельности ПАО для внешнего мира, в общем виде описывается должная информационная политика.

Таким образом, коммуникации и управление ими, составляющие основу деятельности компаний и организаций, остались вне поля зрения ККУ.

В деловой среде термин «коммуникация» на более часто трактуется как процесс обмена информацией, эмоциями, знаниями и даже интеллектуальной собственностью. Он рассматривается как многогранный процесс и главный инструмент реализации стратегических целей, который не только регулирует информационный обмен, но также интегрирует и координирует все направления деятельности, выступая основным ресурсом существования и успешного развития компаний и организаций.

В теории и практике устойчивого корпоративного управления все более широкое распространение получает концепция интегрированных коммуникаций (ИК), которые объединяют все функции, виды и способы информационного обмена компаний и организаций со всеми стейкхолдерами под руководством единого центра управления.

При этом главная роль отводится процессу организации взаимопонимания и согласования символов, сообщений, процедур и моделей поведения, необходимых для того, чтобы компания могла «общаться с ясностью, последовательностью и непрерывностью в своих рамках и вне организационных границ» [5, с. 424].

Рассмотрев различные трактовки термина «коммуникационный менеджмент», авторы понимают его как процесс управления корпоративными интегрированными коммуникациями, в ходе которого компании — отправители информации (коммуникаторы) применяют различные принципы и методы, способы и приемы, формы и средства, технологии и инструменты, чтобы оказать влияние на все группы стейкхолдеров (реципиентов) для

⁴ URL: <https://blog.iteam.ru/korporativnoe-upravlenie-v-rossii>.

⁵ Ответственное отношение к окружающей среде (E — Environmental); высокая социальная ответственность (S — Social); высококачественное управление (G — Governance).



реализации своих тактических и стратегических целей.

В результате надлежащей организации системы обработки данных, их анализа и прогнозирования тенденций, создания смысловых сообщений, адекватных для каждой целевой аудитории, и реально действующих обратных связей коммуникационный менеджмент обеспечивает высокую работоспособность всех подразделений компаний и организаций.

Опрос более 700 управляющих, проведенный Институтом управления проектами (Project Management Institute, PMI), показал, что «коммуникация является основной компетенцией, которая при правильном выполнении связывает каждого члена проектной команды с общим набором стратегий, целей и действий. Если эти компоненты не будут эффективно распределены между руководителями проектов и поняты заинтересованными сторонами, результаты проекта будут поставлены под угрозу, а бюджеты подвергнутся ненужному риску»⁶.

Деловые коммуникации авторы рассматривают как важный элемент ESG-политики компаний и организаций, связанной с реализацией ряда целей устойчивого развития (ЦУР), одобренных Генеральной Ассамблеей ООН. При этом ключевым фактором успешного КУ в наше время становится высокий уровень интеграции коммуникаций, определяющих целеполагание, стратегирование, культуру и мотивацию, ценности и смыслы, контроллинг и обратные связи, действенную и аналитическую оперативность, организацию бизнес-процессов, технологическую и организационную архитектуру подразделений компаний и организаций.

СТЕЙКХОЛДЕРСКИЙ ПОДХОД КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР НАДЛЕЖАЩЕГО КУ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Процесс сближения содержания понятий «корпоративное управление» и «коммуникация» начался в середине 90-х гг. прошлого века. С одной стороны, постоянные попытки интеграции привели к появлению понятия «интегрированные коммуникации» (ИК), которые стали следующим этапом развития интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) [6, с. 12].

⁶ URL: <https://www.pmi.org/-/media/pmi/documents/public/pdf/learning/thought-leadership/pulse/the-essential-role-of-communications.pdf?rev=e1f0e9144b3a456fb75e40101632258b>

Одно из главных различий ИМК и ИК состоит в том, что фокус коммуникаций первых направлен на потребителей и партнеров, тогда как вторые взаимодействуют со всеми группами заинтересованных сторон (стейкхолдеров), интересы которых в той или иной степени затрагиваются или могут быть затронуты деятельностью компаний и организаций.

Термин «стейкхолдер» (stakeholder — владелец доли, пая и т.д.) в российской научной и менеджеральной литературе употребляется в смысле «причастная сторона», «заинтересованная сторона», «группа влияния».

Стейкхолдер-ориентированная модель предлагает менеджерам и сотрудникам компаний выйти за рамки традиционных интересов акционеров, чтобы понять ценности, ожидания, потребности и требования всех заинтересованных акторов, ранее воспринимаемых как внешние по отношению к компании [7, с. 51].

С другой стороны, на глобальном уровне различные структуры Организации Объединенных Наций (ООН) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) многие годы стремятся обеспечить активное участие и увеличение вклада всех, кто заинтересован в решении социально-экономических проблем.

На саммите G20 9–10 сентября 2023 г. страны G20, в том числе Россия, одобрили пересмотренные Принципы корпоративного управления G20/ОЭСР.

Теперь они включают новую главу «Устойчивость и жизнеспособность» (Sustainability and resilience), в которой содержатся рекомендации по оказанию поддержки компаниям в управлении рисками и возможностями, связанными с изменением климата, и другими вызовами устойчивости.

В частности, в раздел «Раскрытие информации и прозрачность» добавлена рекомендация о необходимости раскрытия важной нефинансовой информации, включая бизнес-этику, социальные вопросы, отношение к защите окружающей среды, соблюдение прав человека, жертвования на политические цели и т.д.⁷

Россия как член «Группы двадцати» следует этим принципам и рекомендациям, которые, например, приняты в качестве одного из 12 основополагающих стандартов устойчивости финансовых систем. В декабре 2021 г. Банк России опубликовал

⁷ URL: <https://www.oecd.org/corporate/revise-g20-oecd-principles-corporate-governance.htm>

информационное письмо, в котором говорится, что актуальность учета ESG-факторов и вопросов устойчивого развития связана также с переходом от парадигмы, в которой главной целью корпорации считается получение прибыли и создание стоимости для акционеров, к новой, устанавливающей целью создание устойчивой стоимости для всех заинтересованных лиц, а также дается ряд практических рекомендаций⁸.

Обновление в 2023 г. Принципов корпоративного управления G20/OECD говорит о том, что происходит формирование нового понимания устойчивого корпоративного управления, фокус которого смещается с решения конфликта интересов между собственником и менеджментом на решение более комплексной задачи по поиску баланса интересов всех ключевых стейкхолдеров компании [4, с. 52].

Важная новелла Принципов корпоративного управления G20/OЭСР состоит в том, что с 2023 г. органам управления компаний и организаций рекомендуется устанавливать коммуникации и вести диалог с ключевыми менеджерами, акционерами и стейкхолдерами по вопросам устойчивого развития, что способствует выявлению, определению и оценке существенных для них вопросов.

Таким образом, благодаря усилению роли стейкхолдерского подхода, который формирует более качественную систему устойчивого корпоративного управления, поддерживает баланс интересов сторон и снижает нефинансовые риски, сделан шаг к сближению содержания понятий «корпоративное управление» и «коммуникация». Это не только повышает эффективность и устойчивость конкурентоспособности компаний и организаций, но и создает значимые для общества ценности.

Интегрированные коммуникации со всеми группами стейкхолдеров составляют основу современного коммуникационного менеджмента и устойчивого корпоративного управления.

Важное отличие российской практики КУ заключается в том, что руководители компаний чаще, чем западные менеджеры, относят государственные и регулирующие органы к ключевым стейкхолдерам. В последние годы эта тенденция усилилась на фоне увеличения роли государства в экономике. Общепринятый подход к взаимодействию со всеми группами стейкхолдеров все еще находится на стадии разработки.

Кроме того, в России интересы всех заинтересованных сторон (а не только акционеров, инвесторов и менеджеров) слабо представлены в ККУ и не защищены должным образом нормами и стандартами корпоративного управления, что не способствует организации устойчивого КУ.

ПРАКТИКА КУ В КОНТЕКСТЕ ESG

ККУ носят рекомендательный характер и работают по принципу «соблюдай или объясняй», поэтому компании и организации регулярно оцениваются и рейтингуется на предмет качества КУ и его соответствия принятым международным и национальным кодексам, стандартам и нормативным правовым актам. От этих оценок во многом зависят условия кредитования и инвестирования, допуск к госзакупкам и т.д., что жизненно важно для компаний и организаций.

В нашей стране, например, помимо частных рейтинговых агентств, Банк России проводит ежегодный мониторинг практик внедрения принципов и рекомендаций ККУ российскими публичными акционерными обществами (ПАО), акции которых допущены к организованным торгам ПАО Московская Биржа или ПАО «СПБ Биржа».

Так, указанный ежегодный мониторинг за 2021 г. показал, что среди 179 ПАО средний уровень внедрения от общего числа принципов ККУ составляет 78%⁹.

Результаты опроса более 17 тыс. респондентов, интересующихся и занимающихся тематикой устойчивого развития, проведенного в декабре 2022 — январе 2023 г., показали, что ESG-повестка в 2022 г. ушла на второй план. 52% опрошенных собирались корректировать свои цели в области устойчивого развития и пересматривать ESG-стратегии. 40% компаний в 2022 г. сократили бюджеты на ESG-развитие, однако 47% не стали этого делать.

Блок «S» (social) по своей значимости для российских компаний обошел в опросе аспект «E» (environment). Несмотря на то что социальные вопросы для российских компаний всегда были важны, аспект «E» долгое время был безусловным приоритетом для бизнеса.

В современных реалиях на первый план выходит социальная повестка, активизируются инициативы по поддержке персонала, сохранению занятости, переквалификации сотрудников и поддержке чело-

⁸ URL: <https://cbr.ru/Crosscut/LawActs/File/5757>

⁹ URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/43510/Review_corp_0112022.pdf



веческого капитала. Только 40% уделяют внимание аспекту «G» — управлению¹⁰.

В результате опроса НИУ ВШЭ 55 крупных российских компаний (в основном энергетических и добывающих) более 70% респондентов указали внешнее давление (со стороны государства, крупных заказчиков и бизнес-партнеров, прежде всего — западных) в качестве основной причины ESG-трансформации. 35% чувствуют давление со стороны потребителей. В большинстве опрошенных компаний ESG-проникновение в корпоративную культуру оставляет желать лучшего¹¹.

На фоне роста числа влиятельных сторонников ESG-политики некоторые российские компании и организации занимают выжидательную позицию в надежде, что это явление временное, другие, как и многие за рубежом, практикуют «гринвошинг» (зеленый камуфляж), ограничивающийся декларациями и имитационными косметическими мерами. В том числе вошли в моду маркетинговые манипуляции — реклама и продажа товаров с идеями и ярлыками «эко», «био», «полностью безвреден для природы», «без консервантов», «фермерский» и т.д.¹²

В практике некоторых организаций можно наблюдать давно знакомую политику в рамках концепции КСО, когда они проводят привычные мероприятия, но уже под знаменами ESG.

Навязываемая международными стандартами массовая экологизация в ряде компаний среднего и малого бизнеса рассматривается как «экодиктатура» и склоняет их к имитации экоактивизма.

Некоторые организации не стремятся к увеличению прозрачности, так как информационная открытость делает их более уязвимыми перед контролирующими органами и силовыми структурами, а также потенциальными рейдерскими организациями.

При этом внутри самой триады ESG-политики заложены явные противоречия, когда, например, чрезмерное усиление экологических требований может привести к негативным социальным последствиям¹³.

Обращает на себя внимание несопоставимость данных многочисленных рейтингов и ранжирований.

¹⁰ URL: <https://m-p.ru/ESG-Russia-2023.pdf>

¹¹ URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/724047784.pdf>

¹² URL: <https://www.b-soc.ru/pppublikacii/novaya-filosofiya-biznesa-ili-esg-besie>

¹³ URL: <https://pltf.ru/2021/12/29/esg-kommunikaczii-osnovnye-vyvody-iz-provedennoj-raso-konferenczii-po-kommunikaczijam-v-oblasti-ustojchivogo-razvitiya/>

Это объясняется тем, что каждое рейтинговое агентство имеет свою методику с разным набором критериев и их весом, и в результате одни и те же компании могут хорошо выглядеть в одних рейтингах и хуже — в других.

Многие агентства не раскрывают свои методологии, и это дает возможность субъективного выбора показателей и манипулирования результатами.

Понятно, что требуется разработка общепринятой методологии рейтингования и аудита компаний и организаций на предмет соответствия их деятельности ESG-принципам. В январе 2023 г. Банк России опубликовал доклад «Модельная методология ESG-рейтингов» для общественных консультаций, чтобы создать общие правила рейтингования, обеспечивающие сопоставимость ESG-рейтингов, и тем самым снизить уровень дисгармонии на этом рынке¹⁴.

Следует отметить, что в ряде случаев ESG-политика носит, скорее всего, декларативный характер как ответ на модный тренд, хотя организации не готовы нести дополнительные расходы.

Незапланированные издержки на социальную и экологическую политику иногда приводят к конфликту интересов правительства, акционеров и персонала. При этом в нескольких исследованиях повторяется тезис о том, что проведение ESG-программ повышает вовлеченность и лояльность сотрудников¹⁵.

Проведенный РЭУ им. Г.В. Плеханова опрос 237 российских компаний в октябре 2023 г. показал, что «практически 100% рядовых сотрудников не владеют информацией о включенности их компании в ESG-рейтинги и вообще имеют весьма смутные представления о повестке устойчивого развития»¹⁶.

Собственники и руководители более половины организаций в России не считают приоритетом управленческие аспекты, которые с заметным отставанием незаслуженно занимают последнее место в триаде ESG, хотя именно они определяют успех или его отсутствие в реализации данной повестки.

Однако, по оценке рейтингового агентства «Эксперт РА», это не относится к банковскому сектору, в котором, по итогам 2022 г., блок «G» (43% из 100 опрошенных кредитных организаций) вышел на

¹⁴ URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/144085/Consultation_Paper_17012023.pdf

¹⁵ URL: <https://kontakt.ru/blog/esg>

¹⁶ URL: https://www.vedomosti.ru/esg/corporate_governance/columns/2023/10/25/1002405-ryadovie-sotrudniki-mnogih-rossijskih-kompanii-slabo-orientiruyutsya

первое место как наиболее актуальный для развития в текущих условиях¹⁷.

Нельзя не согласиться с немногочисленными авторами в том, что данный блок имеет определяющее значение, поскольку именно от него зависят результаты работы компаний в направлениях «Е» и «S». Например, руководитель экспертно-аналитической платформы «Инфраструктура и финансы устойчивого развития» INFRAGREEN Светлана Бик подчеркивает, что «ничего в компании или в банке не происходит, если это не утверждено в управленческом плане. G — вообще главное в ESG, потому что без управленческого решения не будут двигаться ни E, ни S, ни другие буквы алфавита» [8, с. 36].

Это одно из следствий того, что в международных и российском ККУ слабо отражены вопросы управления коммуникациями. «G» (управление) часто переводят как «корпоративное управление» (КУ). Объясняется это тем, что его содержание фактически заимствовано из многих положений российского и международных кодексов КУ.

Оценка качества КУ (блок «G») основана на анализе ограниченного набора показателей, взятых из ККУ, таких как: структура собственности, интеграция ESG-факторов в долгосрочную стратегию, влияние и права акционеров, состояние системы стейкхолдер-менеджмента, риск-менеджмент и аудит, контроль и др. Например, это характерно для методологии ESG-рейтинга Национального рейтингового агентства¹⁸.

В модельной методологии ESG-рейтингов, опубликованной в январе 2023 г., Банк России предлагает оценивать такие элементы КУ (блока «G»), как: структура собственности и реализация акционерами прав, органы управления, стратегия, система вознаграждения, управление рисками и раскрытие информации¹⁹.

Методология оценки качества КУ Банка России и большинства рейтинговых агентств предусматривает обсуждение взаимодействия со стейкхолдерами, но лишь на предмет наличия утвержденной стратегии и плана работы в этом направлении.

В разделах, посвященных информационной политике компаний и организаций, сделан упор на вопросы раскрытия информации и обеспечения прозрачности, и об управлении коммуникациями, тем более интегрированными, речь практически не идет.

В области устойчивого развития (УР) в блоке «G» оцениваются лишь факты включения ESG-факторов в долгосрочную стратегию компаний и организаций, наличие соответствующего руководителя или подразделения и системы риск-менеджмента.

Таким образом, при анализе качества КУ и составлении рейтингов и рэнкингов в области ESG-политики отсутствует оценка основополагающего (ключевого) фактора «эффективность управления компаниями» как такового и, в частности, управления интегрированными деловыми коммуникациями. То есть собственно качество процесса управления и тем более управления интегрированными коммуникациями не оценивается.

Авторы статьи предлагают исправить этот недочет, выйти за рамки ККУ, изменить критерии оценки, расширить набор управленческих показателей и включить в блок «G», например, такие метрики, как показатели качества управления интегрированными коммуникациями, решающим образом влияющие на эффективность устойчивого корпоративного управления, основанного на стейкхолдерском подходе. Для этого необходимо расширять методологию проведения коммуникационного аудита и составления нефинансовой отчетности.

Например, можно разработать легко измеряемые критерии на основе более широкой по содержанию системы «корпоративный менеджмент», а также ее составной части «коммуникационный менеджмент».

Национальный стандарт РФ «Менеджмент качества. Качество организации» ГОСТ Р ИСО 9004–2019 содержит руководство по достижению устойчивого успеха организации в сложной, взыскательной и постоянно меняющейся среде.

Его применение вместе с системой менеджмента качества национального стандарта ГОСТ Р ИСО 9001–2015 способно обеспечить объединяющую основу для ценностей и стратегий организации. Можно также применять стандарт ИСО 9001:2008 «Руководство по концепции, содержанию и использованию процессного подхода для систем менеджмента»²⁰.

Указанные стандарты могут быть полезны при расширении набора критериев оценки и рейтингования менеджмента качества управленческих процессов и взаимосвязей между ними, а также менеджмента ресурсов, прежде всего человеческих, и новой экономики знаний.

¹⁷ URL: https://raexpert.ru/researches/banks/esg_1h2022

¹⁸ URL: <https://www.ra-national.ru/ratings>

¹⁹ Там же.

²⁰ URL: <https://www.iso.org/obp/ui#search>



По мнению исследователей Кубанского государственного технологического университета, критерии оценки управления коммуникациями могут включать следующие показатели:

- степень интеграции коммуникационной и общей стратегией компаний и организаций;
- наличие и полнота сценариев развития коммуникационной ситуации;
- степень регулярного взаимодействия и координации действий на разных уровнях иерархии управления;
- оперативность обработки информации и обратных связей;
- согласованность внутренних и внешних коммуникационных мероприятий и др. [9, с. 1].

Таким образом, налаженная система интегрированных коммуникаций со всеми стейкхолдерами обеспечивает высокое качество коммуникационного менеджмента, который определяет эффективность ESG-политики, как и всех направлений деятельности компаний и организаций.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММУНИКАЦИЯМИ В РОССИИ

В условиях растущей неопределенности и всемирной турбулентности на первый план выходят: максимально возможная децентрализация управления (полицентричность), делегирование ряда полномочий на более низкие ступени иерархии, быстрая адаптивность к неопределенности и гибкость при непрерывном производстве инноваций. При этом следует иметь в виду, что при слабой координации взаимодействия между структурными подразделениями политика децентрализации способна нарушить целостность смыслового единства управленческих решений и их приоритизацию и исказить оценку эффективности компаний и организаций.

Однако существует проблема зависимости, хотя и слабеющей, от предшествующего управленческого опыта в рамках административно-командной системы и авторитарной модели управления. Руководителям нужно учиться не только отдавать приказы и распоряжения, заставлять, принуждать, оказывать давление и манипулировать, но в первую очередь мотивировать и убеждать.

В исследовании, проведенном в 2018 г. Центром социального проектирования «Платформа» по заказу Ассоциации независимых директоров (АНД), задавался вопрос: какой стиль управления, на ваш взгляд, будет доминировать в российских компаниях в ближайшие

несколько лет? Более 100 членов АНД — независимых директоров, руководителей российских компаний и независимых экспертов — ответили следующим образом:

- 75% — директивное управление;
- 13% — предпринимательское управление;
- 11% — коллегиальное управление;
- 1% — другое²¹.

Из этого следует, что руководители, привыкшие управлять приказными методами, пока останутся в большинстве, поскольку опасаются перемен или не готовы усложнять свою работу процедурами координации, согласований, делегирования части полномочий и т.д. даже ради повышения эффективности.

Нередко встречается практика, когда коммуникация рассматривается руководителями как одностороннее смысловое воздействие на реципиентов, хотя в рамках деятельностного подхода субъекты ИМК и ИК уже давно считаются равноправными партнерами в информационном процессе.

По наблюдениям авторов, руководители разного уровня часто не достигают основной цели коммуникаций — обеспечения точного понимания передаваемых сообщений или распоряжений. Одни из них по разным причинам не ставят перед собой такую цель, другие либо не имеют мотивации и относятся к этому формально, либо не обладают достаточными для этого знаниями, способностями и навыками, а также словарным запасом.

Интегральный подход в организации коммуникаций, практикуемый за рубежом, получает все большее распространение в российских передовых компаниях и организациях, особенно среди крупных и стабильных, торгуемых на биржах или связанных с финансами и инвестициями.

Проведенный анализ отечественных и зарубежных источников показывает, что модель ИК на сегодняшний день окончательно не разработана не только в России, но и в развитых в экономическом отношении странах.

Концепции ИМК и ИК продолжают развиваться в мире, однако в России открывающиеся возможности обновления подходов, стратегий, инструментов и технологий обсуждаются и внедряются с заметным опозданием. Некоторые из них вообще не применяются на практике в течение длительного времени.

Общероссийское исследование внутренних коммуникаций (ВК), проведенное в 2022 г. компанией

²¹ URL: <https://pltf.ru/2018/12/19/korporativnoe-upravlenie-v-rossii-krizis-zhanra-i-nadezhdy-na-budushhee/?print=print>

«ЭКОПСИ консалтинг», в ходе которого опрошено более 400 чел., занимающихся внутренними коммуникациями (ВК) в средних и крупных компаниях разных отраслей экономики, определило три ключевые стадии их развития:

- Информирование.
- Вовлечение сотрудников в компании при налаженных обратных связях в разных направлениях (вертикальных, горизонтальных и диагональных). Это обеспечивает достижение взаимопонимания в организации — коммуникация и диалог становятся необходимой частью и условием формирования корпоративной культуры.
- Трансляция смыслов каждому сотруднику, влияющая на его поведение.

По оценке аналитиков «ЭКОПСИ консалтинг», 80% опрошенных компаний находятся на первой стадии, 15% — на второй и только 5% — на третьей. Понятно, что каждой из них в той или иной степени приходится решать проблемы всех трех стадий²².

Исследования внутренних коммуникаций в 6 российских организациях показали, что, как правило, службы и отделы не общаются друг с другом, так как считают себя самостоятельными звеньями [10, с. 8].

В теории и на практике деловые коммуникации в компаниях и организациях довольно часто организационно и/или функционально разделены на внутренние и внешние. По мнению авторов статьи, ущербность этой дихотомии заключается в том, что она не позволяет руководителям в полной мере понять и внедрить идеи ИК. В России изначально отдавали приоритет внешним коммуникациям (с акционерами, поставщиками, клиентами, партнерами, инвесторами и т.д.), не осознавая важность создания оптимальной внутрикорпоративной среды как основы для всех направлений делового общения в целях решения общих задач повышения мотивации и эффективности компаний и организаций.

Невозможно организовать эффективно работающие внешние связи без налаживания оптимальной системы внутренних, создания стандартов поведения в соответствии с ККУ и формирования корпоративной культуры в соответствии с кодексом этики компании.

Другими словами, формирование интегрированной системы управления, адекватной реальным требованиям и тенденциям рынка, надо начинать с интеграции внутренних коммуникаций.

В практике многих российских компаний разные направления коммуникаций (медиа, маркетинг, реклама, связи с общественностью, инвесторами и т.д.) до сих пор достаточно автономные, подчиняются разным руководителям, организационно и функционально не объединены, слабо взаимодействуют друг с другом и не образуют одну целостную систему, решая свои собственные задачи.

Такое дробление и часто дублирование функций не только снижает эффективность коммуникаций, но и порождает внутрикорпоративные конфликты в борьбе за бюджеты и влияние. В научных и прикладных статьях продолжают споры о том, какая функция коммуникаций должна быть доминирующей — связь с общественностью или маркетинг.

На практике это далеко не всегда выражается в корректной конкуренции между соответствующими департаментами в борьбе за лидерство, перераспределение бюджетов и кадровые перестановки и продвижения.

Для создания адекватной системы коммуникаций необходимо разработать целостную систему управления из одного смыслового центра, которая создает сообщения для всех заинтересованных сторон, распределяет их по соответствующим каналам и обеспечивает непрерывное получение обратной связи.

Совокупность горизонтальных, вертикальных и диагональных связей всех отделов и департаментов на разных ступенях иерархии образует систему интегрированных коммуникаций, основанную на логичном распределении полномочий и ответственности при регулярной оценке их эффективности.

Коммуникационная стратегия должна включать ценности и смыслы, которые положены в основу работы предприятий и организаций.

В идеале должна быть создана своего рода экосистема интегрированных коммуникаций с высоким объяснительным потенциалом, которая обеспечит эффект синергии и повысит эффективность работы компании.

Для этого необходимо отказаться от чрезмерной приверженности вертикальному управлению в пирамиде иерархий в пользу более гибкой системы, научиться налаживать горизонтальные и тем более диагональные связи и т.д.

Результаты процесса коммуникаций во многом зависят от корпоративной культуры, которая выражается в комплексе таких характеристик, как уста-

²² URL: https://intercomm.media/wp-content/uploads/2023/02/zerkalo-kommunikaczij_otchet-po-issledovaniyu_netochnosti-lr3.pdf



новки, ценности, интересы, привычки, социальные нормы поведения, традиции, ограничения, ожидания и опасения²⁵.

Перед руководителями российских компаний и организаций стоит непростая, но неминуемая задача: учесть новые тенденции развития ИК, которые подразумевают в том числе взаимодействие сразу со всеми группами заинтересованных сторон, к которым постепенно переходит контроль над коммуникациями с точки зрения формы и содержания.

ВЫВОДЫ

В России, в зависимости от форм собственности, отраслевой и региональной принадлежности, размера и возраста предприятий и организаций, применяются разные подходы, модели, принципы, методы и способы управления и деловых коммуникаций.

Благодаря стейкхолдерскому подходу идет процесс сближения содержания понятий «корпоративное управление» и «коммуникация».

Концепция ИМК по-прежнему преобладает в российской теории и практике наряду с ИК. При этом возможны их самые разные сочетания, например, современные модели и принципы могут сосуществовать наряду с традиционными.

Авторы считают, что существующее до сих пор в российской науке и практике разделение деловых коммуникаций на внутренние и внешние противоречит принципам ИК, препятствует реформированию исследователями и руководителями

понимания сути современных тенденций, а также снижает мотивацию к развитию.

В целях повышения конкурентоспособности компаниям и организациям необходимо разработать систему ИК, отвечающую интересам всех групп заинтересованных сторон.

На фоне кризиса доверия между бизнесом, властью и обществом стейкхолдерский подход к управлению компаниями и организациями в последние годы становится все более распространенным в России, в основном среди компаний, котируемых на фондовом рынке и заинтересованных в устойчивом развитии.

Однако число организаций, эффективно взаимодействующих со всеми ЦА, все еще относительно мало. Это говорит о слабом осознании руководителями того факта, что коммуникации в рамках стейкхолдерского подхода обеспечивают взаимопонимание между всеми заинтересованными сторонами, необходимое для принятия оптимальных решений.

Понимание содержательных особенностей ИК, их оргструктуры, инструментария и принципов управления остается дискуссионным вопросом. Методы их анализа и рейтингования нуждаются в дальнейшей разработке. Поэтому авторы предлагают расширить набор управленческих критериев и показателей блока «G» при оценке качества ESG-политики компаний и организаций и использовать для этого системы «корпоративный менеджмент» и «коммуникационный менеджмент».

Разработка критериев и показателей качества систем интегрированных коммуникаций, ESG-политики и устойчивого корпоративного управления может стать направлением дальнейших исследований.

²⁵ URL: <https://reports.weforum.org/>

БЛАГОДАРНОСТИ

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

ACKNOWLEDGMENTS

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

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Park K.H. Have corporate governance systems in the world converged in recent years? *International Journal of Business, Humanities and Technology*. 2012;2(7):1–11. URL: https://www.ijbhtnet.com/journals/Vol_2_No_7_December_2012/1.pdf
2. Tricker R.I. *Corporate governance: Practices, procedures and powers in British companies and their boards of directors*. London: Gower Publishing Company; 1984. 319 p.
3. Вербицкий В. Из идеального реальному — 2.0. Доказательное корпоративное управление. М.: Альпина ПРО; 2022. 498 с.

4. Киселева Е.В., Загидуллин Ж.К., Журавлев А.В. Корпоративное управление в контексте ESG: новое понимание устойчивости. М.: Да-Стратегия; 2021. 31 с. URL: <https://corptransparency.ru/documents/corporate-governance-in-the-context-of-esg.pdf>
5. Thøger Christensen L., Fuat Fırat A., Torp S. The organisation of integrated communications: Toward flexible integration. *European Journal of Marketing*. 2008;42(3–4):423–452. DOI: 10.1108/03090560810853002
6. Лопухин А.В., Плаксенков Е.А. Влияние интегрированных деловых коммуникаций на успешность предприятий и организаций. *Мир новой экономики*. 2023;17(4):41–52. DOI: 10.26794/2220–6469–2023–17–4–41–52
7. Дуденков Д.А. Стейкхолдер-ориентированная модель компании в теории корпоративного управления. *Промышленность: экономика, управление, технологии*. 2014;(1):50–53. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/steykholder-orientirovannaya-model-kompanii-v-teorii-korporativnogo-upravleniya> (дата обращения: 20.09.2023).
8. Бик С.И. Без G не будут двигаться ни E, ни S, ни другие буквы алфавита. *Банковское обозрение*. 2022;(10). URL: <https://bosfera.ru/bo/bez-g-ne-budut-dvigatsya-ni-e-ni-s-ni-drugie-bukvy-alfavita>
9. Рубин Г.Я., Суровцева Е.С. Оценка эффективности деятельности по управлению организационными коммуникациями. *Организатор производства*. 2009;4(1–3). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-deyatelnosti-po-upravleniyu-organizatsionnymi-kommunikatsiyami> (дата обращения: 06.11.2023).
10. Болдырева Н.В. Роль и значение внутренних коммуникаций в условиях современного бизнеса. *Вестник Евразийской науки*. 2018;10(1):3. URL: https://esj.today/PDF/53ECVN_118.pdf

REFERENCES

1. Park K.H. Have corporate governance systems in the world converged in recent years? *International Journal of Business, Humanities and Technology*. 2012;2(7):1–11. URL: https://www.ijbhtnet.com/journals/Vol_2_No_7_December_2012/1.pdf
2. Tricker R.I. Corporate governance: Practices, procedures and powers in British companies and their boards of directors. London: Gower Publishing Company; 1984. 319 p.
3. Verbitskii V. From the ideal to the real – 2.0: Evidence-based corporate governance. Moscow: Alpina PRO; 2022. 498 p. (In Russ.).
4. Kiseleva E. V., Zagidullin Zh.K., Zhuravlev A. V. Corporate governance in the context of ESG: Redefining sustainability. Moscow: Da-Strategiya; 2021. 31 p. URL: <https://corptransparency.ru/documents/corporate-governance-in-the-context-of-esg.pdf> (In Russ.).
5. Thøger Christensen L., Fuat Fırat A., Torp S. The organisation of integrated communications: Toward flexible integration. *European Journal of Marketing*. 2008;42(3–4):423–452. DOI: 10.1108/03090560810853002
6. Lopukhin A. V., Plaksenkov E. A. The impact of integrated business communications on the success of enterprises and organizations. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2023;17(4):41–52. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220–6469–2023–17–4–41–52
7. Dudenkov D.A. Stakeholder-oriented model of the company in the theory of corporation management. *Promyshlennost': ekonomika, upravlenie, tekhnologii = Industry: Economics, Management, Technology*. 2014;(1):50–53. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/steykholder-orientirovannaya-model-kompanii-v-teorii-korporativnogo-upravleniya> (accessed on 20.09.2023). (In Russ.).
8. Bik S.I. Without G, neither E, nor S, nor other letters of the alphabet will move. *Bankovskoe obozrenie*. 2022;(10). URL: <https://bosfera.ru/bo/bez-g-ne-budut-dvigatsya-ni-e-ni-s-ni-drugie-bukvy-alfavita> (In Russ.).
9. Rubin G. Ya., Surovtseva E. S. Assessing the effectiveness of activities in managing organizational communications. *Organizator proizvodstva = Organizer of Production*. 2009;4(1–3). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-deyatelnosti-po-upravleniyu-organizatsionnymi-kommunikatsiyami> (accessed on 06.11.2023). (In Russ.).
10. Boldyreva N. V. Role and value of internal communications in the conditions of modern business. *Vestnik Evraziiskoi nauki = The Eurasian Scientific Journal*. 2018;10(1):3. URL: https://esj.today/PDF/53ECVN_118.pdf (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Александр Владимирович Лопухин — независимый исследователь, эксперт, Москва, Россия

Alexander V. Lopukhin — independent researcher, expert, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0001-8360-3541>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:

alopukhin@yandex.ru



Евгений Анатольевич Плаксенков — PhD SKEMA Business School, профессор Московской школы управления СКОЛКОВО, Москва, Россия

Evgeny A. Plaksenkov — PhD SKEMA Business School, Professor of the Moscow School of Management SKOLKOVO, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0003-2196-9059>

evgeny_plaksenkov@skolkovo.ru



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

Sergey N. Silvestrov — Dr. Sci. (Econ.), Professor of the Department of World Economy and International Finance, Financial University, Director of the Institute of Economic Policy and Economic Security Problems, Moscow, Russia

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

SSilvestrov@fa.ru

Заявленный вклад авторов:

А.В. Лопухин — эволюция понятийного аппарата корпоративного управления в процессе интеграции деловых коммуникаций.

Е.А. Плаксенков — роль стейкхолдеров в устойчивом развитии бизнеса, формулировка целей и задач исследования.

С.Н. Сильвестров — ESG-повестка устойчивого корпоративного управления, разработка концепции и общее руководство написанием статьи.

Authors' declared contributions:

A. V. Lopukhin — evolution of the conceptual apparatus of corporate governance in the process of integrating business communications.

E. A. Plaksenkov — role of stakeholders in sustainable business development, formulation of the goals and objectives of the study.

S. N. Silvestrov — ESG agenda for sustainable corporate governance, development of the concept and general management of the writing of the article.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

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

Статья поступила 14.01.2024; после рецензирования 28.01.2024; принята к публикации 15.02.2024.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 14.01.2024; revised on 28.01.2024 and accepted for publication on 15.02.2024.

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

DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-58-68
УДК 336.02,336.7(045)
JEL B20

Карьера или семья: трудный выбор женщины (о Нобелевской премии по экономике в 2023 году)

Ю.П. Воронов

Институт экономики и организации промышленного производства
Сибирского отделения Российской академии наук, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

В данной статье представлены достижения нобелевского лауреата по экономике 2023 г., профессора Гарвардского университета Клаудии Голдин. Рассмотрены препятствия трудоустройству женщин, связанные с тем, что сложившаяся изначально структура рабочих мест была ориентирована на мужской труд. Проанализирована «тихая революция», открытая лауреатом и состоящая в резком увеличении возраста первого замужества и переключении внимания женщин с заработка на карьеру. Отмечены важность гибких условий труда при выборе женщинами места работы и увеличение участия женщин в экономике. Как пример максимального приближения к условиям труда, удобным для женщин, лауреат приводит фармацевтическую сферу. Также в статье затронуты проблемы существования «естественного уровня» участия женщин в экономике. В заключение рассматривается воздействие пандемии 2021–2022 гг. на выбор женщин между карьерой и семьей.

Ключевые слова: женский труд; неравноправие; карьера; семья; трудоустройство; семейные обязанности; гибкие условия труда; естественный уровень; время вступления в брак; контрацептивы; аборт; пандемия

Для цитирования: Воронов Ю.П. Карьера или семья: трудный выбор женщины (о Нобелевской премии по экономике в 2023 году). *Мир новой экономики*. 2024;18(1):58-68. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-58-68

Career or Family: A Woman's Difficult Choice (On the Nobel Prize in Economics in 2023)

Yu.P. Voronov

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

ABSTRACT

This article presents the achievements of the 2023 Nobel laureate in economics, Harvard University professor Claudia Goldin. The obstacles to women's employment related to the fact that the initially established structure of jobs was focused on male labor are considered. The "quiet revolution" discovered by the laureate and consisting of a sharp increase in the age of first marriages and a switch in women's motivation from earnings to careers is analyzed. The importance of flexible working conditions when women choose a place of work and increasing women's participation in the economy was highlighted. As an example of maximum effort and approach to working conditions convenient for women, the laureate cites the pharmaceutical sector, both industry and trade. The problems of the existence of a "natural level" of women's participation in the economy are touched upon. Finally, the impact of the 2021–2022 pandemic on women's choice between career and family is examined.

Keywords: women's work and labour; inequality; career; family; employment; family responsibilities; natural level; flexible working conditions; time of marriage; contraceptives; abortion; pandemic

For citation: Voronov Yu.P. Career or family: a woman's difficult choice (on the Nobel Prize in Economics in 2023). *The World of New Economy*. 2024;18(1):58-68. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-58-68



ВВЕДЕНИЕ

Клаудию Голдин, профессора Гарвардского университета, стали позиционировать как потенциального лауреата Нобелевской премии по экономике всего за несколько дней до решения Нобелевского комитета в ее пользу. Ранее в прогнозах лидировал Эдуард Глейзер, профессор того же университета, с работами по экономике города. У двух претендентов на премию 2023 г. были совместные работы. Наиболее известная из них посвящена борьбе с коррупцией в США в период с 1870 по 1920 г., где они выступают как редакторы [1].

И если бы выбрали Э. Глейзера, то Нобелевский комитет и тогда бы проявил свое настойчивое желание не вмешиваться в политику — политические страсти приходят и уходят, а экономическая наука продвигается вперед, стараясь с ними не пересекаться. Дать премию двум исследователям было бы нелогично, поскольку основные направления их работ посвящены совсем разной тематике.

Сфера исследовательских интересов лауреата 2023 г. Клаудии Голдин не зависит от текущих событий, — что бы не происходило в мире, проблемы женского труда еще долго останутся на повестке дня.

Нобелевский комитет своим выбором подтверждает приверженность отделению экономики от политики. В Советском Союзе был популярен тезис В.И. Ленина: «Политика есть концентрированное выражение экономики» [2], а сейчас не только Нобелевский комитет, но даже руководство коммунистического Китая утверждают: «Экономика — это одно, а политика — совсем другое».

На мой взгляд, главное достижение лауреата Нобелевской премии по экономике 2023 г. состоит в том, что она вывела проблему женского труда и места женщин в экономике из политической сферы с ее демонстрациями, лозунгами и требованиями в сферу естественных закономерностей и спокойных практических решений.

Не менее важно, что на конкретном примере различий в оплате труда мужчин и женщин она показала, сколько разнообразных и взаимно пересекающихся процессов может скрываться в динамике всего лишь одного показателя.

МУЖСКИЕ БАРЬЕРЫ

Главная проблема разной оплаты труда кроется в том, что изначально женщин на рабочих местах было меньше, чем мужчин. Это обусловлено двумя важными обстоятельствами.

Во-первых, рабочие места, на которые приходили женщины, были исходно сформированы под мужчин: по режиму дня, физической нагрузке, уровню регламентации и другим параметрам. Стандартная фасовка мешков с песком или цементом в 40–50 кг явно рассчитана на то, что поднимать их будут мужчины. Рабочий день от звонка до звонка удобен для организации производства, но в это время требуется полный отказ от каких-либо семейных и родительских забот.

Менее известна такая характеристика, как слабая регламентация. Приведу пример из личного опыта. Однажды руководство промышленного объединения, где я тогда работал, поставило задачу снижения брака при изготовлении распределительных шкафов. Выяснилось, что основной источник брака — ошибки при шеф-монтаже (с тыльной стороны контакты между печатными платами шкафа соединяются проводами). Монтажник смотрит в чертеж, на котором показаны соединения, и в соответствии с ним выполняет работу. Но пока его взгляд переходит от шкафа к чертежу и обратно, он может забыть, что увидел. Тогда мы придумали, что инструкции по каждой микрооперации должны быть записаны на диктофон. К нашему удивлению, после пары месяцев бездефектной работы монтажники-мужчины стали увольняться — им было невыносимо весь рабочий день выслушивать инструкции. На их место стали приходиться женщины, которые к пошаговым инструкциям относились с благодарностью.

Во-вторых, мужчины не были заинтересованы в том, чтобы женщины занимали их места, даже если у них достаточный для этого уровень квалификации. Приход женщин на эти рабочие места может стать сигналом для других женщин. Вследствие этого возрастет конкуренция, и вполне возможно снижение стартовых, а потом и всех зарплат. Поэтому начинается борьба за «чистоту» профессии, против ее «загрязнения».

Термин «загрязнение» (pollution) именно в данном контексте был введен в научный оборот М. Дуглас, профессором Северо-Западного университета (США), одной из представителей социальной антропологии, которые создали ее как самостоятельную науку. В своей книге 1966 г. она отметила, что во многих культурах женщины были отделены от мужчин как «нечистые создания» [3]. Эти предрассудки то почти исчезали, то распространялись вновь, но практически всегда существовали в сфере производства и потребления. Даже когда изменения в технологии позволяют женщинам трудиться на

новых рабочих местах, мужчины этого не одобряют. В концепции «загрязнения» дискриминация по полу является следствием желания мужчин не допустить конкуренции со стороны женщин за их рабочие места и доходы [4].

Престиж профессии в данном случае существует лишь для той части общества, которая заинтересована в сохранении статус-кво, и это не связано ни с какими объективными требованиями касательно квалификации и навыков. Но престиж может быть подпорчен («загрязнен»), если принимать на работу тех, кто принадлежит к другой социальной группе: по национальности, расе, степени благосостояния семьи и т.п. Различия по полу здесь не уникальны, а лишь одни из многих [5]. Они лишь чаще встречаются и более наглядны.

Согласно концепции «загрязнения» сегрегация по полу будет больше там, где требования к квалификации и заработок выше, чем медианные значения для рабочих мест, на которые женщины уже допущены. Поскольку эта медиана подвижна, то и сегрегация по «мужским» рабочим местам в будущем не станет изменяться монотонно.

НОВЫЙ ВИД АСИММЕТРИЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ

На проблему защиты мужчинами своих рабочих мест накладывается один из ее способов — «асимметричная информация». Он, по мнению Клаудии Голдин, — ключевой элемент в составе концепции «загрязнения». Но трактовка асимметричной информации отличается от той, что развивалась другими нобелевскими лауреатами по экономике — когда продавец или покупатель обладают большей информацией о продукте или услуге, чем другая сторона сделки. За введение в экономический анализ категории асимметричной информации Джордж Акерлоф, Майкл Спенс и Джозеф Стиглиц в 2001 г. стали лауреатами Нобелевской премии по экономике.

Первый из них показал, что асимметричная информация может привести к обратной селекции товаров. Из-за неполной информации арендаторы с низкой платежеспособностью и продавцы автомобилей низкого качества начинают преобладать на рынке. М. Спенс продемонстрировал, как хорошо информированные участники рынка могут увеличить свои рыночные обороты, «передавая сигналы» тем, кто информирован хуже.

Джозеф Стиглиц отметил, что неинформированный участник рынка иногда способен получить информацию от информированного, например,

через постоянное отслеживание рекламы или, выбирая для сделки какую-то специфическую форму договора из списка возможных. Лауреаты 2001 г. доказали, что асимметричная информация присутствует везде: одни участники рынка информированы больше, чем другие.

Теория «загрязнения» продолжает эту линию исследований. Мужчины, ставящие барьеры перед женщинами, претендующими на «мужские» рабочие места, осведомлены о том, что они справятся со своими обязанностями. Но на всякий случай не сообщают об этом. Рабочие места с высокими требованиями продолжают занимать мужчины, там же они и проходят подготовку [6].

В некоторых иерархических моделях введены премии для мужчин, если они работают вместе с женщинами, которые выше поднялись по служебной лестнице. В некоторых случаях отмечается снижение эффективности в смешанном коллективе вследствие флирта, плохого взаимопонимания, двусмысленности или напряженности в отношениях [7]. В давней работе по результатам исследований британской угольной промышленности в начале XX в. указано, что одна из причин, по которой женщинам не разрешено работать в шахтах, состоит в том, что темнота и уединение при усталости или возбуждении приводят к «нерабочим отношениям» [8]. То есть причиной недопуска женщин к работам под землей в большей степени были инсинуации и сплетни, а не забота о женском здоровье.

«ТИХАЯ РЕВОЛЮЦИЯ». ОТЛОЖЕННЫЕ СВАДЬБЫ

Кардинальное изменение роли женщин в экономике, которое повлияло на многие сферы жизни, произошло в настолько краткий промежуток времени, что дало повод Клаудии Голдин назвать это «тихой революцией». Суть ее в том, что вместо ориентации только на заработок женщины стали придавать значение карьере и все позже вступать в брак.

В 1966 г. почти три четверти женщин США, окончивших колледж, учились там, где большинство составляли женщины; всего 10% — там, где было больше мужчин, остальные 15% — там, где представителей обоих полов было примерно поровну (математика, психология, социология, антропология, лингвистика, история и музыка). В начале 1970-х гг. разница между «мужскими» и «женскими» специальностями заметно стерлась. Наиболее вероятной причиной этого явилось то, что женщины стали



обучаться бизнесу и менеджменту, произошел их отток из сферы школьного образования.

Получение образования, отношение к которому было потребительским, теперь стало вложением инвестиций. Ранее это было типично только для мужчин.

Согласно результатам исследований К. Голдин, «тихая революция» началась в США в конце 1960-х гг. и для выпускниц колледжей завершилась во второй половине 1970-х гг. Для других (по уровню образования) категорий женщин она продлилась до середины 1980-х гг.

Столь масштабные социальные изменения не могут быть вызваны одной причиной, — для этого есть несколько факторов, в частности, изменения в законодательстве. В 1964 г. в Законе о гражданских правах появилась статья, запрещающая дискриминацию по полу при увольнении и продвижении по службе. В 1972 г. были приняты дополнения к Закону об образовании о равном доступе женщин и мужчин. Определенное воздействие оказало возрождение феминизма через интеграцию его с движением за гражданские права и усилением антивоенных настроений. «Тихую революцию» предваряла «шумная», когда феминизм как движение за равноправие женщин развивался обособленно.

«Тихая революция» была запущена поколением, родившимся в конце 1940-х гг. «Они были невольными солдатами переворота, который изменил женскую занятость, образование и семейную жизнь» [9].

Важным моментом стало увеличение возраста вступления в первый брак. Для женщин, окончивших колледж, родившихся в 1929–1949 гг., медианный возраст первой свадьбы был равен 23 годам. Для тех, кто родился в 1957 г., он повысился на два с половиной года, а в 1965 г. — еще на один год. Повышение возраста вступления в брак коснулось всех групп женщин, но для тех, кто закончил колледж, оно было наибольшим.

Одновременно произошли сдвиги в выборе специальности. К 1970 г. резко упала привлекательность традиционно «женских» профессий: учитель, библиотекарь, медсестра, социальный работник, — к 1990 г. она достигла минимума. Женщин в большей степени стали привлекать другие специальности: врач, юрист, менеджер, преподаватель вуза. Наибольшими темпами этот процесс шел в 1980-е гг., охватив женщин, родившихся в период с начала 1950-х до середины 1960-х гг., которые стали руководителями во многих сферах. Многие из них успели сменить специальность, по которой

обучались, исходя из своих ожиданий относительно будущей карьеры. И это психологически отодвигало желание выйти замуж.

Данное поколение женщин встретилось со множеством демографических изменений. Они родились во время всплеска рождаемости, который обычно сопровождается увеличением доли родившихся девочек. Когда они достигли возраста вступления в брак, конкуренция за избранника была сильнее, чем обычно, что явилось еще одним фактором в пользу выбора карьеры, а не создания семьи¹. Это же обстоятельство повышало средний возраст вступления в первый брак. Сюда же следует добавить влияние спада в экономике в середине 1970-х гг.

КОНТРАЦЕПТИВЫ И АБОРТЫ

На этот спад в США наложилось законодательное разрешение свободных продаж противозачаточных таблеток (этот важный фактор «тихой революции» Клаудия Голдин отмечала многократно и довольно основательно). На протяжении многих лет в большинстве штатов их могли покупать только замужние женщины, незамужним это было запрещено. И вдруг вышел закон, разрешающий продавать контрацептивы всем. Сложно сказать, явилось ли это результатом феминистского движения за равные права, но он коснулся всех женщин, независимо от их уровня образования и цвета кожи [10]. Воздействие данного закона на выбор между карьерой и семьей оказалось более существенным, чем у направленных против дискриминации по полу. Статистика показывает резкий подъем спроса женщин на рабочие места. Одновременно увеличилось число разводов и снизилось число браков. Все три показателя свидетельствовали о возросшем желании женщин вести самостоятельную жизнь.

Увеличились также инвестиции в платное образование, дающее возможность сделать карьеру. К. Голдин и другие исследовали утверждают, что женщин стало меньше интересовать увеличение семейного бюджета при выборе места работы — они трудоустраивались, даже если их заработок был существенно ниже, чем у мужей. По мере роста реальных доходов доля замужних женщин среди работающих выросла, даже несмотря на то, что их доходы в сравнении с мужскими увеличились меньше.

¹ Этой проблемой занимался и лауреат Нобелевской премии по экономике 2021 г. Джошуа Ангрис.

Это один из результатов применения оригинальной методологии Клаудии Голдин, — при нем анализ временных рядов совмещается с анализом соотношений показателей в некоторые периоды времени. По сравнению с корреляционным анализом — это более изощренный способ (кросс-анализ), при котором периоды согласованного изменения и самих показателей и соотношений между ними выделяются содержательно, а не формально.

Впрочем, «тихая революция» не привела к устранению разрыва в оплате труда женщин и мужчин. В своей работе «Великая конвергенция пола. Ее последняя глава» [11] Клаудия Голдин отметила, что главным результатом движения к равноправию полов в США и других развитых странах стало лишь сокращение, а не ликвидация разрыва в оплате труда разных полов. Последнее недостижимо по той причине, что мужчины и женщины занимают разные рабочие места.

Мощным фактором участия женщин в экономике является добровольный уход от материнства. Возможность для этого в каждой стране своя, равно как и практика прерывания беременности.

Согласно исследованиям Клаудии Голдин и ее мужа, начиная с 1972 по 1979 г. снижалась доля выпускниц колледжей, вышедших замуж в течение двух лет после получения диплома [12].

Контрацептивы непосредственно и сразу же снижали преграды для выбора долгосрочной карьеры, а не семьи. Они дали почти полную уверенность избавления от возможной случайной беременности. Откладывание замужества поначалу на один-два года, а потом еще и еще сопровождается переходом на регулярное употребление контрацептивов. Таким образом, доля женщин во всех программах профессиональной подготовки и переподготовки после 1970-х гг. скачкообразно увеличилась.

До 1973 г. аборт в США были разрешены лишь в некоторых штатах. Принятие такого решения на федеральном уровне не означало, что это быстро станет распространенным явлением — в силу сложившейся практики использования противозачаточных таблеток [13].

Совсем иные процессы шли в Японии, где вплоть до 1999 г. средний возраст вступления в брак постоянно возрастал без заметного использования контрацептивов и выбора женщинами карьеры, а не семьи. Тем не менее увеличивалось количество аборт и снижалась рождаемость. Сама возможность использования противозачаточных таблеток позволяла женщинам лучше планировать свой

будущий трудовой путь в самом его начале, и это учитывалось не только ими, но и работодателями.

В конце 1960-х и начале 1970-х гг. в американском обществе произошли большие перемены, катализатором чего стала война во Вьетнаме. Антивоенное движение за гражданские права привело к возрождению феминизма. Еще в 1968 г. девушки США в абсолютном большинстве рассчитывали повторить жизненный путь своих матерей, но потом, в течение нескольких лет, их предпочтения радикально изменились в пользу самостоятельного выбора будущего. Не отрицая роль новых явлений в общественной жизни, Клаудия Голдин полагает, что решающую роль здесь все-таки сыграли не изменения в общественном сознании, а доступность противозачаточных таблеток, т.е. массовые индивидуальные решения оказались более значимыми, чем общественное настроение в целом или политические требования и изменения.

ЖЕНСКИЙ ТРУД И ГИБКИЕ УСЛОВИЯ ТРУДА

Фактически своими исследованиями Клаудия Голдин перевела обсуждение проблемы неравенства в оплате труда за пределы обычных ссылок на сексизм. Она показала, что этот разрыв объясняется «временной гибкостью» (temporal flexibility), потребностью женщин в гибких условиях труда или сокращенном рабочем дне для того, чтобы иметь возможность исполнять свои обязанности в семье.

На основании результатов многолетних исследований Клаудия Голдин пришла к выводу, что «если одни женщины будут требовать введения гибких условий труда менее активно, изменится немного» [14]. Речь, по ее мнению, должна идти о создании новой структуры рабочих мест, которые в большей степени, чем в настоящее время, позволят вводить гибкие условия труда, причем, как для женщин, так и для мужчин. Данные сдвиги уже идут в таких областях, как прикладная и фундаментальная наука и здравоохранение.

Из всех условий труда для работающих женщин наиболее важны гибкий график работы и сокращенный рабочий день. К. Голдин отмечает, что в 2010-е гг. в рабочем движении стали популярными требования сокращенного или договорного рабочего дня, а также запрета сверхурочных часов.

Наиболее уступчивыми в этом плане оказались работодатели в розничной торговле, где спрос зависит от погоды, приближающихся праздников и пр.



Некоторых работниц в этой сфере стали привлекать на работу «по вызову» — при пиках продаж.

Общеизвестно, что при ненормированном рабочем дне, когда трудящиеся при необходимости обязаны оставаться на рабочем месте, зарплата выше.

Женщины значительно чаще, чем мужчины того же возраста, работают при сокращенном рабочем дне. Для некоторых из них предпочтительными являются совершенно определенные часы и дни, например, если они учатся или должны сопровождать детей в школу или детский сад. Для таких работниц неприемлема работа «по вызову». Невозможность планирования исполнения семейных обязанностей нельзя компенсировать высоким заработком. Предпочтения всех работниц выявить трудно — такой статистики нет, а срок существования данных разовых исследований недолгий.

Общее сравнение заработной платы мужчин и женщин мало о чем говорит. Здесь замешано множество сопутствующих факторов, связанных с условиями труда и режимом дня. Если все занятые с равной производительностью труда будут получать одинаковую зарплату за один и тот же труд, разница в оплате все равно сохранится и будет касаться не только различий по полу.

Из результатов исследований К. Голдин следует, что, чем больше средняя продолжительность трудового дня, тем выше почасовая оплата. Это соотношение более четко соблюдается в бизнесе, финансах и сфере юридических услуг; ослабляется в некоторых секторах экономики вследствие развития информационных технологий, но присутствует практически везде.

Квалифицированные работники с высокими зарплатами получают надбавку к почасовой оплате, если работают более 50 часов в неделю. Для работников с невысокой оплатой труда закономерность немного иная. У них такая прибавка существенно ниже, но почасовая оплата снижается, если они начинают работать менее 40 часов в неделю.

С учетом этих особенностей К. Голдин делает вывод: чем короче рабочий день, тем ниже почасовая оплата, причем для обоих полов. Но, поскольку рабочий день женщин в среднем короче, разрыв в оплате труда за счет этого становится больше [15]. Различия в зарплатах, которые можно отнести к влиянию этого фактора, довольно существенные.

Но и за этим скрывается огромное функциональное разнообразие рабочих мест и возможных организационных условий работы на них. Одни

должны быть заняты круглосуточно, например, места операторов на агрегатах непрерывного производства, другие — только в одну смену. Вторые более привлекательны для женщин.

Для автора примером такой фундаментальной реструктуризации рабочих мест остается реальное продвижение в жизнь в 1970-е гг. принципа «8–24», разработанного Владимиром Ивановичем Русаевым, директором НИИ комплектного электропривода г. Новосибирска. Принцип расшифровывался как «8 часов работы людей, 24 часа работы оборудования». Из этого следовала ориентация разработчиков на создание такого оборудования, которое после обслуживания в течение первой смены могло работать остальные 16 часов в сутки только под наблюдением небольшого числа специалистов². Очевидно, что получаемая в результате новая структура рабочих мест будет более подходящей для женщин.

По мере увеличения реальных доходов замужние женщины активнее участвуют в экономике даже тогда, когда прирост их заработка существенно ниже, чем у мужчин.

Но, как и в случае с изменениями в структуре рабочих мест, здесь тоже все непросто. Как оказалось, семьи можно разделить на «договорные» и «альтруистические». В «договорных» обсуждается целесообразность трудоустройства хозяйки, а в «альтруистических» решение принимается независимо от того, насколько это улучшит семейный бюджет: хочется женщине поработать — как не пойти ей навстречу? Деление это в большей степени существует в теории, чем в жизни, поскольку в одной ситуации семья проявляет себя как «договорная», а в другой — как «альтруистическая».

Применительно к первой категории семей наука развернулась на полную катушку [16]. К договорным отношениям внутри семьи стали применять все наработки в области экономического равновесия, сделанные для исследований в макроэкономике. Наибольшей популярностью стало пользоваться равновесие Нэша — когда ни один из участников порядка меняя свое решение. В данном конкретном случае исследователи используют моделирование двух ситуаций: когда семейная женщина готовится

² По многим причинам этот принцип был практически реализован в советской электротехнической промышленности (в структуре которой находился институт) лишь фрагментарно. Спустя 20 лет данный принцип подхватила и более полной мере реализовала у себя японская фирма «Хитачи».

принять решение о трудоустройстве и когда такое решение уже принято и одобрено [17].

Эти процессы, как заметила К. Голдин, сопровождаются обратными им: принимается решение оставить работу и сосредоточиться на семье. Здесь также существует разделение семей на «договорные» и «альтруистические». Но разница между ними уже другая [18].

РАБОЧИЕ МЕСТА «ДОБРА И РАВНОПРАВИА»

Клаудия Голдин с мужем в середине 2010-х гг. задались вопросом: какая отрасль экономики могла бы послужить примером максимального приближения к равноправию женщин и мужчин? Ею оказалась фармацевтическая промышленность [19].

В 1970 г., накануне значительных изменений, в фармацевтической отрасли был относительно невысокий уровень оплаты труда для лиц со средним специальным образованием, а разрыв в оплате труда между мужчинами и женщинами не был таким низким. Мужчины-фармацевты были чаще всего самозанятыми, причем их рабочий день длился примерно столько же, сколько у штатных работников. Самозанятые получали приличную премию по итогам хорошей работы за оговоренный период, а женщины с детьми при их частичной занятости (сокращенный рабочий день или неполная рабочая неделя) получали существенно меньше, чем мужчины, среди которых была максимально распространена полная занятость. Но женщины в фармацевтической промышленности составляют большинство работающих. И этому есть свое объяснение.

В этой отрасли наблюдается наименьший разрыв между зарплатами мужчин, что сопровождается еще двумя специфическими характеристиками: ниже разрыв в зарплате и у других категорий, вовлеченных в бизнес, а различия в оплате труда между работниками с разным уровнем образования — меньше.

Руководители всех уровней (при их полной занятости) получают всего на 7% больше рядовых работников, а каждый собственник — всего лишь на 12% больше дивидендов, чем в среднем работающие в компании. Кроме того, в отрасли наиболее высокая доля частичной занятости (неполный рабочий день штатных работников + привлекаемые самозанятые). С увеличением распространения неполного рабочего дня стала возрастать доля женщин. Различия в почасовой оплате между работающими полный

и неполный рабочий день отсутствуют, — они последовательно сокращались в течение сорока лет.

Параллельно происходило и резкое расширение ассортимента, что способствовало унификации процесса обслуживания потенциально или фактически больных клиентов, стандартизации продаваемых товаров и активному использованию информационных технологий. На рынке появились крупные оптовые потребители: больницы, поликлиники, консультации.

В результате доля самостоятельных фармацевтических предприятий и аптек уменьшалась, сокращалось число допустимых претензий владельцев на получение большой (по сравнению с зарплатами) прибыли и дивидендов. Предложение стало в среднем превышать спрос, и доля частично занятых возросла. Все эти изменения сократили разрыв в почасовой зарплате мужчин и женщин.

В итоге преобразований фармацевт в США — профессия, где в наибольшей степени равноправны мужчины и женщины. К. Голдин и Л. Кац особо отмечают, что преобразования в отрасли проводились совсем не в рамках антидискриминационной политики и даже не с помощью мер регулирования, пригодных исключительно для профессии фармацевта. В большей степени преобразования состояли в изменении структуры рабочих мест, что повысило спрос на фармацевтов и реорганизовало работу таким образом, что отрасль стала максимально «дружественной» к семье и работающим женщинам.

Но сделать структуру рабочих мест удобной для женщин — дело затратное. И Клаудия Голдин работала над тем, чтобы получить хотя бы примерно оценить такие затраты [20]. Тогда можно было бы понять, какую выгоду получит экономика от повышения привлекательности преобразованных рабочих мест для женщин, совмещающих работу с семейными заботами. Нововведения, которые рассматривала К. Голдин, делились на три типа: перерывы в течение рабочего дня, сокращенный рабочий день на определенный период времени и гибкий график работы в течение дня.

Особое внимание уделялось переходу от работы по найму к самозанятости, что рассматривается как частный, но существенный способ изменения структуры рабочих мест. Для некоторых специалистов, например, дантистов, фармацевтов или работающих в розничной торговле, это связано с необходимостью сделать первичные вложения и часто приводит к увеличению продолжительности рабочего дня. Для других профессий (например,



относящихся к консультированию) переход к самозанятости не требует существенных инвестиций и найма работников, что предоставляет женщинам возможность устанавливать приемлемую для них продолжительность рабочего дня, время его начала и конца.

На самом деле, выбор делается не между условиями труда, — оцениваются издержки, связываемые с переходом на более привлекательный, гибкий график. А издержки существенно различаются в зависимости вида работы и отрасли.

Для обозначения тонкостей в условиях работы К. Голдин использует термин «виньетка» (vignette), который можно перевести как «завиток» или «частность»³.

Эффект затрат на обеспечение более удобных условий труда отслеживался по нескольким параметрам: доля женщин в профессии или конкретной специальности, разница в оплате труда между женщинами и мужчинами, доля неполной занятости и самозанятых (частная практика).

Многие высокооплачиваемые рабочие места, требующие высокой квалификации работника, уже проходили этапы преобразований в направлении более гибких условий труда. И спрос на такие изменения, несмотря на это, сохраняется. В исследованиях из 90 обследованных специальностей только в нескольких люди решаются на личные инвестиции ради улучшения условий труда. Наиболее привлекательным улучшением оказалась возможность делать перерывы в течение рабочего дня на один-два часа. За это время женщина может выполнить что-то из своих семейных обязанностей: встретить ребенка из школы, проводить его до спортивной секции и т.п.

В дополнение хочу привести пример из собственного прикладного исследовательского опыта. Он относится к совсем другой отрасли, хотя практическая цель, полученная по результатам исследований, та же — создать более гибкие условия труда женщин и тем самым повысить для них привлекательность такого труда.

В 1960-е гг. меня откомандировали во Владивосток для содействия подъему дальневосточной социологии. Из многих эмпирических исследований, которые тогда удалось развернуть, наиболее

масштабным было обследование плавсостава и работниц организации «Крабофлот». Ожидалось, что результаты работы социологов помогут снизить текучесть кадров и повысить производительность труда в этой важной для региона отрасли.

На плавбазах (рыбозаводах) «Крабофлота» трудились исключительно женщины, которые перерабатывали крабов, доставляемых рыболовецкими судами, где работали исключительно мужчины. Наша социологическая бригада столкнулась с проблемами, которых никто не ожидал. Оказалось, что в женских коллективах у всех работниц через недолгое время синхронизируется менструальный цикл. Работать на переработке краба физически тяжело, поэтому в общие для всего женского коллектива критические дни производительность труда заметно падала. А мужчинам-добытчикам это было безразлично, — они доставляли столько же крабов, как всегда.

В руководстве «Крабофлота» наши предложения краткосрочно снижать выловы краба, хоть и со скрипом, но приняли. Для этого пришлось найти адекватную женщину среди инструкторов крайкома КПСС. Правда, не обошлось без предупреждений о недопустимости подобных мер в плановой экономике. План для рыболовецких судов в критические дни стали официально снижать. Позже мне пришлось контактировать и обмениваться опытом с социологами из Иваново, где аналогичные проблемы стояли перед текстильными предприятиями.

Сейчас, знакомясь с работами Нобелевского лауреата по экономике 2023 г. Клаудии Голдин, я начинаю понимать, как мне тогда повезло столкнуться чуть ли не с лабораторным вариантом проблем, которыми она занималась. Но лауреат изучала и те аспекты проблем, до которых мы не добрались: во что обойдется переход на новые условия труда.

После этого слегка экзотического примера с «виньеткой» можно переходить к попыткам ответить на следующий вопрос:

СУЩЕСТВУЕТ ЛИ «ЕСТЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ» УЧАСТИЯ ЖЕНЩИН В ЭКОНОМИКЕ?

Доля работающих женщин со временем меняется. Клаудия Голдин задумалась: а существует ли уровень занятости женщин, который можно назвать естественным, по аналогии с уровнем безработицы, который считается естественным, если находится в пределах 3–4% от численности работоспособного населения.

³ Если более точно, «виньетка» означает выделение какой-то части фотографии (например, ее центра) с помощью искусственного повышения ее яркости. Так что термин очень точный, хотя прямому переводу он не поддается.

Доля женщин, занятых полный рабочий день, в настоящее время (с 1990 г.) не увеличивается (хотя до этого почти сто лет росла). Это касается женщин любого возраста, с любым уровнем образования, как замужних, так и незамужних. Так, занятые замужние женщины, закончившие колледж, достигшие 30-летнего возраста, с 1990 г. составляют 76%. Возможно ли, что это и есть «естественное участие женщин в экономике»?

Этот вывод — поспешный, поскольку следует учитывать фактор общего развития экономики: когда она находится на подъеме, доля работающих женщин возрастает, а на спаде — сокращается.

Причина, по которой данные не подтверждают концепцию естественного уровня занятости женщин, связана также с изменениями в демографии. С увеличением возраста вступления в брак и поддержкой с рождением первого ребенка женщины в возрасте 30 лет теперь с более высокой вероятностью имеют ребенка в возрасте до 6 лет, чем четверть века назад. Несмотря на увеличивающуюся нагрузку по уходу за детьми, занятость женщин старше 30 лет сегодня выше, чем в начале 1980-х гг., и намного выше, чем в 1960-е гг. В 1965 г. лишь 40% работающих составляли женщины, из них у 57% были дети младше 6 лет. До 1999 г. доля женщин среди занятых возрастала примерно так же, как и доля матерей с детьми дошкольного возраста среди работающих женщин. После этого прирост остановился. Вероятнее всего, эти два совпадающих процесса говорят о том, что женщины работали и получали образование раньше достижения 30-летнего возраста и заводили первого ребенка, когда уже имели трудовой опыт.

Таким образом, из исследований Клаудии Голдин следует, что вряд ли существует установленный раз и навсегда «естественный уровень» занятости женщин. Женский труд служит как бы буфером, с помощью которого общая занятость приспособляется к колебаниям экономического роста.

ЖЕНСКИЙ ТРУД И ПАНДЕМИЯ

Эпидемия коронавируса рассматривалась Клаудией Голдин как естественный эксперимент, ожидаемый результат которого состоял бы в сокращении численности работающих женщин, поскольку вследствие карантина и закрытий школ и детских садов нагрузка на них в семье возрастала.

К. Голдин отметила прежде всего, что во время пандемии как никогда ранее в истории США стало

заметно: экономическое развитие США радикально зависит от женского труда.

Пандемия оказала реальное давление на женщин и семьи, которое не следует игнорировать. Но это воздействие существенно отличалось от ожидаемого. В США численность работающих женщин, окончивших колледж и имеющих детей в возрасте до 4-х лет, весной 2021 г. стала даже немного больше, чем весной 2018 г., тогда как примерно у такой же доли матерей с детьми аналогичного возраста понизился статус на работе. Они «решили остаться на работе», несмотря на понижение в должности и увеличившуюся нагрузку по уходу за детьми и пожилыми родственниками, поскольку работа приносит ощущение уверенности в условиях ненадежности будущих доходов.

В то же время женщины, не окончившие колледж, во время пандемии увольнялись с работы вдвое чаще, чем получившие образование. Это отчасти объяснялось тем, что у последних было больше возможностей работать удаленно.

Кроме того, К. Голдин отметила в США всплеск активности организаций, которые способны снизить нагрузку на женщин в семье: группы продленного дня, спортивные секции, доставка обедов на дом и т.п. Это свидетельствует о повышении спроса на такие услуги и готовности платить за них больше. Повысился и спрос на всякого рода дополнительное образование: юридическое, бухгалтерское и т.п., расширяющее возможности работать удаленно без потери части заработка.

Исследовательница делает общий вывод о том, что для многих замужество и рождение детей означает увеличение стабильности. По этой причине пандемия коронавируса не привела к снижению числа браков или переключению работающих матерей на исполнение исключительно семейных обязанностей.

В сравнении с другими спадами в мировой экономике эпидемия коронавируса повлияла на работающих женщин больше, чем на мужчин. Но однозначно оценить различия в долях оставивших работу не получается. Способность сочетать заботу о семье и продолжать работать существенно зависит от образования, места работы и цвета кожи. У более образованных больше возможностей работать на дому. Те же, кто оказывают услуги, требующие личного контакта, вынуждены были уйти. Афроамериканки, которые и до пандемии не совсем хорошо относились к своей работе, посчитали коронавирус хорошим поводом ее бросить.



Реальные случаи принятия решений работающими женщинами после начала эпидемии коронавируса свидетельствуют о том, что они переживали сильный стресс, если их дети ходят в школу, повзрослевшие дочери работают, а за родителями нужно постоянно ухаживать. Но даже и такие женщины не всегда принимали решение уйти с работы [21].

Интересно, что исследования максимально близкие к тем, что провела К. Голдин, выполнены в России учеными из Академии народного хозяйства, но в них нет ничего, касающегося хозяйства или отношения к труду. Отмечается просто, что постоянных партнеров стало больше, а случайных связей — меньше [22]. Такие исследования

тоже нужны, но премию по экономике получить за них вряд ли удастся. Впрочем, эти результаты не противоречат, а, скорее всего, дополняют выводы, сделанные Клаудией Голдин.

ВЫВОДЫ

У автора создалось ощущение, что в данной статье не в полной мере отражен личный вклад профессора Клаудии Голдин, за который она, по справедливости, стала лауреатом Нобелевской премии по экономике. Но так уж получилось, что сами проблемы, решением которых посвящены ее исследования, слабо знакомы отечественному читателю. Но, по желанию, можно обратиться к первоисточнику.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Goldin C., Glaeser E.L., eds. *Corruption and reform: Lessons from America's economic history*. Chicago, IL; London: University of Chicago Press; 2006. 396 p. (National Bureau of Economic Research Conference Report).
2. Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Т. 42. М.: Политиздат; 1970. 606 с.
Lenin V.I. Complete set of works. Vol. 42. Moscow: Politizdat; 1970. 606 p. (In Russ.).
3. Douglas M. *Purity and danger: An analysis of concepts of pollution and taboo*. London: Routledge and Kegan Paul Ltd.; 1966. 244 p.
4. Goldin C. A pollution theory of discrimination: Male and female differences in occupations and earnings. NBER Working Paper. 2002;(8985). URL: https://scholar.harvard.edu/files/goldin/files/a_pollution_theory_of_discrimination_male_and_female_occupations_and_earnings.pdf
5. Milgrom P., Oster S. Job discrimination, market forces and the invisibility hypothesis. *The Quarterly Journal of Economics*. 1987;102(3):453–476. DOI: 10.2307/1884213
6. Lundberg S.J., Startz R. Private discrimination and social intervention in competitive labor markets. *The American Economic Review*. 1983;73(3):340–347.
7. Lang K. A language theory of discrimination. *The Quarterly Journal of Economics*. 1986;101(2):363–382. DOI: 10.2307/1891120
8. Breckinridge S.P. Legislative control of women's work. *Journal of Political Economy*. 1906;14(2):107–109. DOI: 10.1086/251197
9. Goldin C.D. The role of World War II in the rise of women's employment. *The American Economic Review*. 1991;81(4):741–756.
10. Blau F.D., Winkler A.E. *The economics of women, men and work*. Oxford; New York, NY: Oxford University Press; 2017. 560 p.
11. Goldin C. A grand gender convergence: Its last chapter. *The American Economic Review*. 2014;104(4):1091–1119. DOI: 10.1257/aer.104.4.1091
12. Goldin C., Katz L.F. Career and marriage in the age of the pill. *The American Economic Review*. 2000;90(2):461–465. DOI: 10.1257/aer.90.2.461
13. Akerlof G.A., Yellen J.L., Katz M.L. An analysis of out-of-wedlock childbearing in the United States. *The Quarterly Journal of Economics*. 1996;111(2):277–317. DOI: 10.2307/2946680
14. Walker P.J. Time traveler. *Finance & Development*. 2018;(Dec.):41–43. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2018/12/profile-of-harvard-economist-claudia-goldin>
15. Goldin C.A. Hours flexibility and the gender gap in pay. Washington, DC: Center for American Progress; 2015. 31 p. URL: https://scholar.harvard.edu/files/goldin/files/goldin_equalpay-cap.pdf
16. Lundberg S., Pollak R.A. Bargaining and distribution in marriage. *Journal of Economic Perspectives*. 1996;10(4):139–158. DOI: 10.1257/jep.10.4.139
17. McElroy M.B., Horney M.J. Nash-bargained household decisions: Toward a generalization of the theory of demand. *International Economic Review*. 1981;22(2):333–349. DOI: 10.2307/2526280

18. Goldin C., Katz L.F., Kuziemko I. The homecoming of American college women: The reversal of the college gender gap. *Journal of Economic Perspectives*. 2006;20(4):133–156. DOI: 10.1257/jep.20.4.133
19. Goldin C., Katz L.F. A most egalitarian profession: Pharmacy and the evolution of a family-friendly occupation. *Journal of Labor Economics*. 2016;34(3):705–746. DOI: 10.1086/685505
20. Goldin C., Katz L.F. The cost of workplace flexibility for high-powered professionals. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 2011;(638):45–67. DOI: 10.1177/0002716211414398
21. Goldin C. Understanding the economic impact of COVID-19 on women. NBER Working Paper. 2022;(29974). URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w29974/w29974.pdf
22. Солодовникова О.Б., Мануильская К.М., Рогозин Д.М. Сексуальное поведение россиян всех возрастов в период пандемии COVID-19. *Человек*. 2021;32(4):27–52. DOI: 10.31857/S 023620070016684–9
Solodovnikova O.B., Manuil'skaya K.M., Rogozin D.M. Sexual behavior of Russians of all ages during the COVID-19 pandemic. *A Person*. 2021;32(4):27–52. (In Russ.). DOI: 10.31857/S 023620070016684–9

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Юрий Петрович Воронов — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук, Москва, Россия

Yuri P. Voronov — Cand. Sci. (Econ.), leading researcher at the Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-7835-5827>
corpus-cons@ngs.ru

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

Статья поступила 10.11.2023; после рецензирования 29.11.2023; принята к публикации 14.12.2023.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was received on 10.11.2023; revised on 29.11.2023 and accepted for publication on 14.12.2023.
The author read and approved the final version of the manuscript.



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-69-79
УДК 339.721,339.748,339.98(045)
JEL F02, F31, F33, F51, G01

Валютная гегемония как инструмент глобального доминирования США

А.В. Кузнецов
Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Предмет. Образование новых центров глобального влияния предопределяет соответствующие изменения в мировом балансе сил. Однако отсутствие реальных реформ мировой валютной системы позволяет США продолжать устанавливать правила игры в мировой экономике, несмотря на ее возрастающую кризисогенность. В данной связи возникает необходимость определения движущих сил, способных произвести конструктивные изменения мирового валютного порядка. **Цель.** Обобщение практики использования доллара США для подавления глобальной конкуренции и сохранения американского превосходства в международных экономических отношениях. **Результаты.** Подконтрольность международной валютной сферы стране – гегемону мировой экономики прослеживается на всех этапах развития международных экономических отношений (МЭО). В настоящее время извлечение страной-гегемоном своекорыстных интересов от эмиссии международной ликвидности при непротивлении такой политике со стороны всех остальных участников МЭО препятствуют разработке действенных антикризисных мер и ухудшает общее состояние мировой экономики. Разрозненные попытки преодоления провалов глобального валютного регулирования на локальном уровне (в том числе с использованием цифровых технологий) представляются малоэффективными, поскольку не носят системного характера. **Выводы.** Качественная реформа мировой валютной системы невозможна без объединения усилий крупнейших экономик мира для противодействия деструктивной политике страны – эмитента ключевой международной ликвидности. В противном случае издержки финансово-экономических кризисов становятся непреодолимым препятствием для выхода мировой экономики на траекторию устойчивого развития. **Ключевые слова:** международная ликвидность; резервный актив; внешний долг; валютный стандарт; покупательная способность; международный эталон цен; валютные войны; цифровые валюты

Для цитирования: Кузнецов А.В. Валютная гегемония как инструмент глобального доминирования США. *Мир новой экономики*. 2024;18(1):69-79. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-69-79

ORIGINAL PAPER

Currency Hegemony as a Tool of US Global Dominance

A.V. Kuznetsov
Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

Subject. The formation of new centers of global influence predetermines corresponding changes in the global balance of power. At the same time, the lack of real reforms of the global monetary system allows the United States to continue to set the rules of the game in the global economy, despite its increasing crisis potential. In this regard, there is a need to identify the driving forces capable of producing constructive changes in the global monetary order. **Objective.** A summary of the practice of using the US dollar to suppress global competition and maintain American superiority in international economic relations. **Results.** The control of the international monetary sphere by the country – hegemon of the world economy can be traced at all stages of the development of international economic relations (IER). Currently, the hegemonic country's self-interest from issuing international liquidity, with non-resistance to such a policy on the part of all other IER participants, hinders the development of effective anti-crisis measures and worsens the general condition of the world economy. Scattered attempts to overcome the failures of global currency regulation at the local level (including through the use of digital technologies) seem to be ineffective, since they are not systemic in nature. **Conclusions.** A qualitative reform of the global monetary system is impossible without combining the efforts of the

© Кузнецов А.В., 2024

world's largest economies to counter the destructive policies of the country that issues key international liquidity. Otherwise, the costs of financial crises become an insurmountable obstacle to the global economy entering a path of sustainable development.

Keywords: international liquidity; reserve asset; foreign debt; currency standard; purchasing power; international price benchmark; currency wars; digital currencies

For citation: Kuznetsov A.V. Currency hegemony as a tool of US global dominance. *The World of New Economy*. 2024;18(1): 69-79. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-69-79

ВВЕДЕНИЕ

Лидерство в мировой экономике сопровождалось установлением контроля над сферой международного денежного обращения с древних времен. Техника связывания стран через международную ликвидность была известна еще в дохристианскую эпоху, когда на обширных территориях Персидской, Македонской и Римской империй обращались первые «мировые» деньги в форме золотых монет, олицетворявших мощь тогдашних завоевателей. У римлян в плане организации собственной монетарной системы многое заимствовала Британская империя [1, с. 35], которая первой реализовала на практике идею «резервного актива», с помощью которого стало возможным осуществление урегулирования между участниками внешнеэкономической деятельности взаимных требований и обязательств. Привязка резервного актива к валюте страны — гегемона мировой экономики закрепила в рамках золотого стандарта статус первой мировой резервной валюты за фунтом стерлингов, наделив Британию непомерной привилегией в обслуживании долговых обязательств перед внешним миром в собственной валюте [2]. По сей день большая часть британского внешнего долга номинирована в фунтах стерлингов [3, с. 416], в том числе в виде непогашенных долговых обязательств перед бывшими колониями.

Между тем неспособность Британии своевременно отказаться от превосходства в международной валютной сфере после утраты лидерства в мировой экономике в конце XIX в. привела к двум мировым войнам, Великой депрессии и разрушению мировой торговой системы, основанной на золотом стандарте.

США как новый лидер мировой экономики воспроизвели в послевоенном валютном порядке практически все элементы предшествующего «английского» валютного стандарта с тем лишь отличием, что в качестве мировых денег был принят доллар США, а место Банка Англии как институциональной основы мировой валютной системы занял Международный валютный фонд, формально представленный суверенными государствами, но фактически зависимый от ФРС США как исклю-

зивного поставщика долларовой международной ликвидности на мировой рынок.

Несмотря на последовательную эрозию американоцентричного валютного порядка, выраженную в учащении экономических кризисов, росте социально-экономической поляризации и геополитической напряженности, окончание 80-летней глобальной гегемонии доллара не вполне очевидно. Вероятность сохранения статус-кво во многом обусловлена проявлениями финансового оппортунизма, сетевыми эффектами и «незаменимостью» американской валюты для частного и государственного секторов в качестве средства сбережения и приумножения стоимости, исходящей из инновационного потенциала и огромного размера рынка капиталов США [4].

Неотделимые взаимосвязи между гегемонией доллара США и американским глобальным доминированием обсуждаются в многочисленных академических публикациях [5–13]. Данное исследование акцентирует внимание на фактах использования доллара США для ослабления экономического потенциала глобальных конкурентов в отсутствие консолидированного противодействия со стороны последних волюнтаристской политике страны — эмитента ключевой международной ликвидности.

ПРОТИВОРЕЧИЯ ДОЛЛАРА КАК МИРОВОЙ ВАЛЮТЫ

Принципиальное отличие современного доллара США от фунта стерлингов образца XIX в. заключается в том, что его внутренняя и внешняя стоимость не тождественны. Во время золотого стандарта не существовало разницы между покупательной способностью денег и их валютным курсом, которые одинаково выражались в золоте. Сегодня покупательная способность доллара в золотом эквиваленте многократно девальвирована. Если до 15 августа 1971 г. унция золота (31,1 г) стоила 35 долл., то сегодня более 2000 долл. Вместе с тем внешняя стоимость доллара (его валютный курс) остается практически неизменной. Связано это с тем, что на международном валютном рынке действуют прямые котировки, при которых к единице доллара приравнивается



определенное количество иностранной валюты¹. Помимо этого, доллар выступает эталоном цен для всех стратегических ресурсов, торгуемых на крупнейших товарных биржах.

Выполнение долларом функции международного эталона цен переоценивает его ко всем остальным валютам. Это переоценка наиболее наглядно проявляется при сопоставлении размеров ВВП стран, выраженных в рыночных (долларовых) ценах и паритетах покупательной способности валют. Переоценка доллара отражается на перманентном снижении относительного уровня благосостояния не только в развивающихся, но и в развитых странах. Так, доходы на душу населения в Японии как процент от доходов на душу населения в США (выраженные в текущих долларах) в период 1996–2022 гг. снизился со 128,4 до 44,3%, в Германии — со 102,3 до 63,7%, в Великобритании — с 81,3 до 59,3%².

Действующий международный валютный стандарт вынуждает все остальные страны на постоянной основе адаптировать свою собственную денежно-кредитную, валютную и макроэкономическую политику, а также структуру производства и экспорта под национальные интересы США как страны — эмитента ключевой резервной валюты и нести при этом основные издержки по страхованию валютных рисков и рисков ликвидности, что приводит к неэквивалентному обмену и воспроизводству глобальных дисбалансов.

Примером такой адаптации служат так называемые «валютные войны», имевшие место в 1985–1990 и 2002–2008 гг., когда реальный эффективный курс доллара снизился соответственно на 60 и 35%³.

Первая масштабная девальвации доллара началась после заключения соглашения Плаза (1985 г.). В 1980-х гг. Япония стала активно вытеснять США с мирового рынка, занимая лидирующие позиции в ключевых отраслях промышленности — от судостроения до производства интегральных схем. В первой десятке банков мира по размеру депозитов японским кредитным учреждениям принадлежало 8 мест. Среди 25 крупнейших банков мира по размеру активов 17 были японскими [14]. В 1987 г. США

уступили место Японии по размеру капитализации фондового рынка. Банк Японии был крупнейшим инвестором в высокодоходные долговые обязательства американского казначейства, за счет которых США финансировали импортные поставки из Японии. Для противодействия глобальной японской экспансии и недопущения крушения долларовой пирамиды в 1985 г. вместе с другими ведущими индустриальными странами США осуществили согласованные валютные интервенции, направленные на повышение курса иены. В результате валютный курс японской денежной единицы укрепился с 261 в марте 1985 г. до 121 иены за доллар в ноябре 1988 г., что привело к утрате конкурентных преимуществ японских экспортеров на мировом рынке. Схлопывание пузыря на японском фондовом рынке в 1990 г. ознаменовало эпоху «потерянных десятилетий», когда экономический рост в Японии стал финансироваться главным образом за счет форсированного наращивания государственного долга (рис. 1).

Японский финансовый кризис стал прелюдией к Азиатскому финансовому кризису 1997–1998 гг., который привел к снижению мирового ВВП на 2 трлн долл. и последующему поступательному росту спроса на международные резервы. Так, в период 1999–2021 гг. спрос на доллары как резервный актив в три раза превышал спрос на евро: в абсолютном выражении доллары резервы выросли на 6,2 трлн, в то время как резервы в евро на 2,2 трлн долл.⁴ (рис. 2).

Вторая девальвация доллара, начавшаяся сразу после введения наличных евро, была вызвана накоплением американской экономики ликвидностью после резкого снижения процентной ставки ФРС до 1% в июне 2003 г. В результате валютный курс единой европейской денежной единицы укрепился с 1,16 в январе 2002 г. до 0,63 евро за доллар в июле 2008 г. Девальвация доллара США относительно евро создала значительные проблемы по адаптации структурно гетерогенных членов Еврозоны к новым условиям внешней торговли, что спровоцировало кризис платежного баланса в ЕС. До присоединения к Экономическому и валютному союзу международная конкурентоспособность таких стран, как Греция, Португалия, Испания, Италия, обеспечивалась благодаря периодическим девальвациям их национальных валют. Однако

¹ Исключение составляют только евро, фунт стерлингов, австралийский и новозеландский доллары, для которых применяются обратные котировки.

² URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2023/April> (дата обращения: 18.01.2024).

³ URL: <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2022/10/11/world-economic-outlook-october-2022> (дата обращения: 22.03.2023).

⁴ URL: https://data.imf.org/?sk=E_6A5F467-C_14B-4AA8-9F6D-5A09EC_4E_62A4 (дата обращения: 12.02.2024).

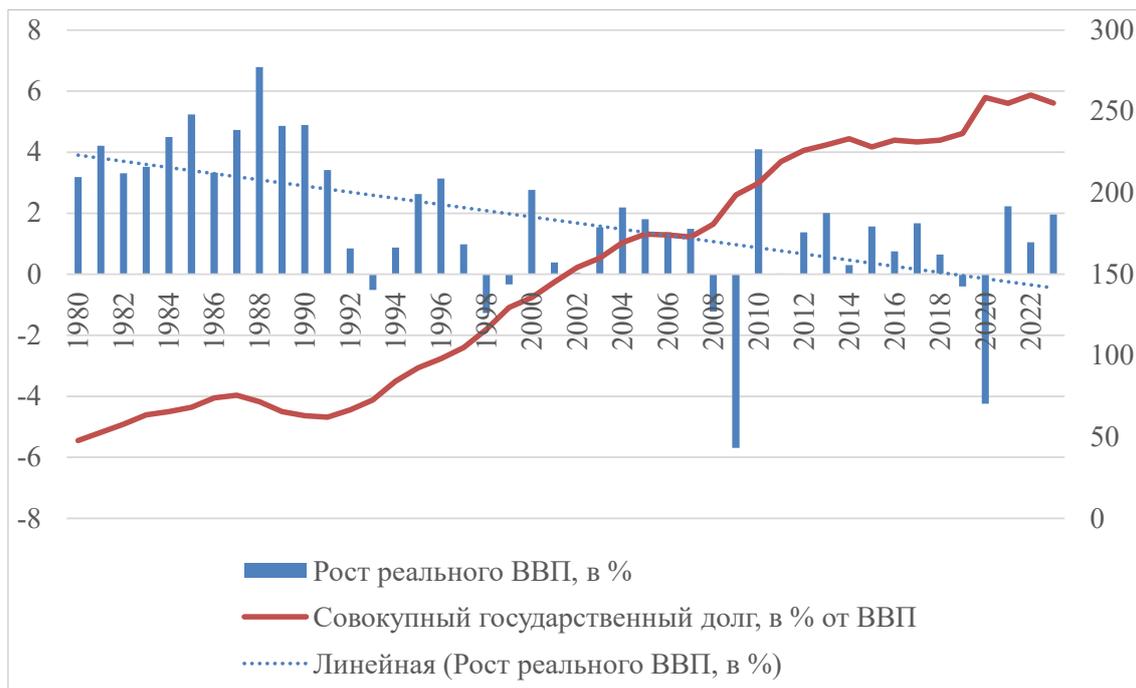


Рис. 1 / Fig. 1. Динамика экономического роста и размера государственной задолженности в Японии в 1980–2023 гг. / Dynamics of economic growth and the size of public debt in Japan in 1980–2023

Источник / Source: составлено по данным IMF. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2023/October> / compiled according to the data of IMF. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2023/October>

отказ стран средиземноморской периферии ЕС от национальных валют и их неспособность в одностороннем порядке влиять на курс подорожавшего евро привели к резкому увеличению отрицательного сальдо их текущего счета (рис. 3), погашение которого потребовало активного наращивания внешних долговых обязательств.

Итогом такой политики стал долговой кризис, для урегулирования которого ЕС сначала обратился за помощью к МВФ, а затем и к ФРС США. Только в период 2007–2010 гг. общий объем долларовой ликвидности, предоставленный ЕЦБ со стороны ФРС США, составил 8,0 трлн долл.⁵ Таким образом девальвация доллара США и сгенерированный ипотечный кризис дестабилизировали развитие общего европейского экономического и валютного пространства и привели к значительному оттоку капитала из Еврозоны, дефицит которого до сих пор покрывается в рамках долларовых своп-линий, заключаемых между ФРС и Европейским центральным банком⁶.

⁵ URL: <https://www.gao.gov/products/gao-11-696> (дата обращения: 22.03.2023).

⁶ URL: https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/liquidity_lines/html/index.en.html (дата обращения: 10.02.2024).

Итак, резкое изменение стоимости доллара США как мировых денег ослабило глобальные позиции основных американских конкурентов — Японии и ЕС. По данным ВТО, доля Японии в мировом экспорте в период с 1993 по 2022 г. снизилась с 9,8 до 3,1%, ЕС — с 45,3 до 35,8%⁷. Среднегодовые темпы роста реального ВВП в Японии в период 1980–1991 гг. составляли 4,3% против 0,8% в 1992–2014 гг. В странах Еврозоны рост ВВП в 1994–2001 гг. составлял 2,7%, а в 2005–2014 гг. замедлился до 0,9% (рис. 4).

Накачивание мировой экономики долларовой ликвидностью, связанное в первую очередь с выкупом неликвидных активов американских корпораций, выразилось в 2022 г. в двухзначных темпах инфляции, для борьбы с которой ФРС США осуществила резкое повышение процентной ставки. Ужесточение денежно-кредитной политики американского регулятора материализовалось в крупных дефолтах в банковском секторе США. Так, в марте — мае 2023 г. банкротство трех американских банков могло перерасти в кризис глобаль-

⁷ URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts_e.htm (дата обращения: 28.02.2024).



ного финансового рынка, если бы не чрезвычайное вмешательство ФРС, предоставившей 15 марта 2023 г. рекордный за всю историю объем рефинансирования в размере 153 млрд долл. [15, с. 34].

Вторым «побочным» эффектом увеличения глобальной долларовой массы стал растущий государственный долг США. Автор оригинальной концепции трудно прогнозируемых редких событий

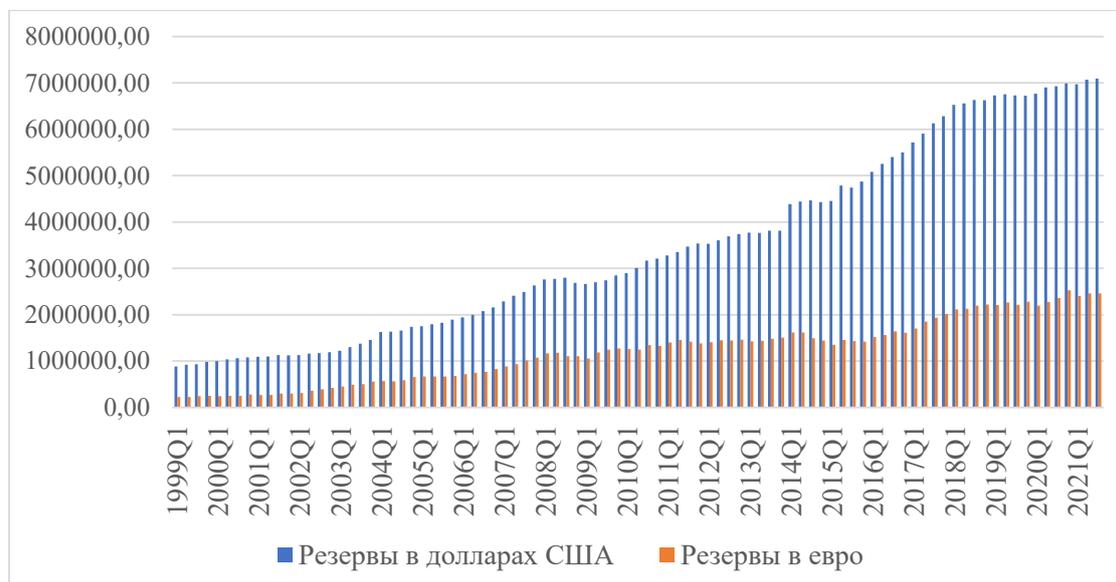


Рис. 2 / Fig. 2. Динамика роста международных резервов, номинированных в долларах США и евро, в период 1999–2021 гг., млн долл. США / Dynamics of growth of international reserves denominated in US dollars and euros in the period 1999–2021, million US dollars

Источник / Source: составлено по данным IMF. URL: <https://data.imf.org/?sk=e6a5f467-c14b-4aa8-9f6d-5a09ec4e62a4> / compiled according to the data of IMF. URL: <https://data.imf.org/?sk=e6a5f467-c14b-4aa8-9f6d-5a09ec4e62a4>

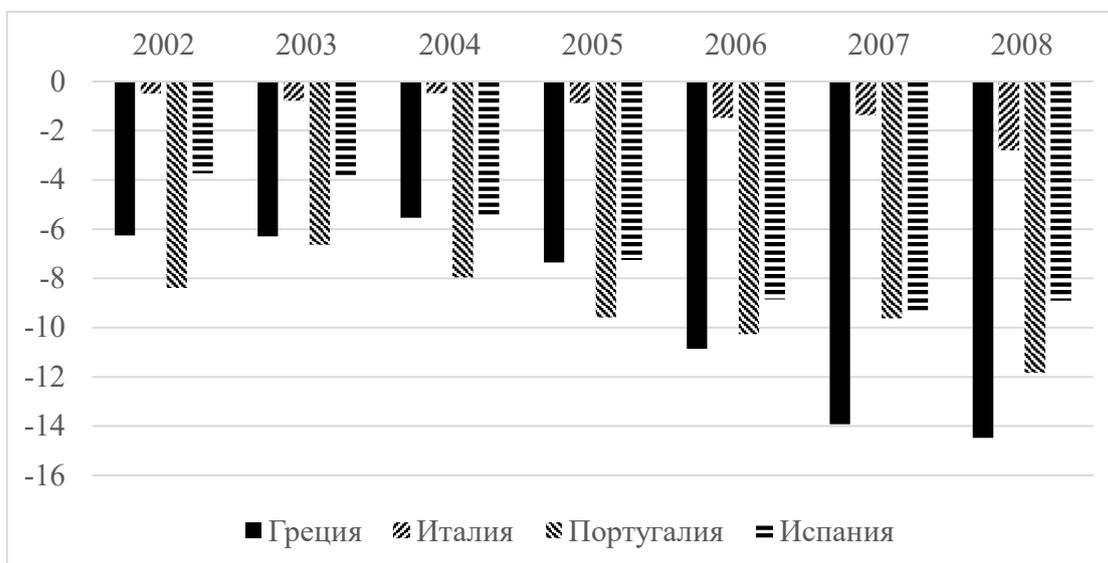


Рис. 3 / Fig. 3. Динамика сальдо текущих операций стран периферии Еврозоны в 2002–2008 гг., в % от ВВП / Dynamics of the current account balance of the Eurozone peripheral countries in 2002–2008, as a percentage of GDP

Источник / Source: составлено по данным IMF. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2023/October> / compiled according to the data of IMF. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2023/October>

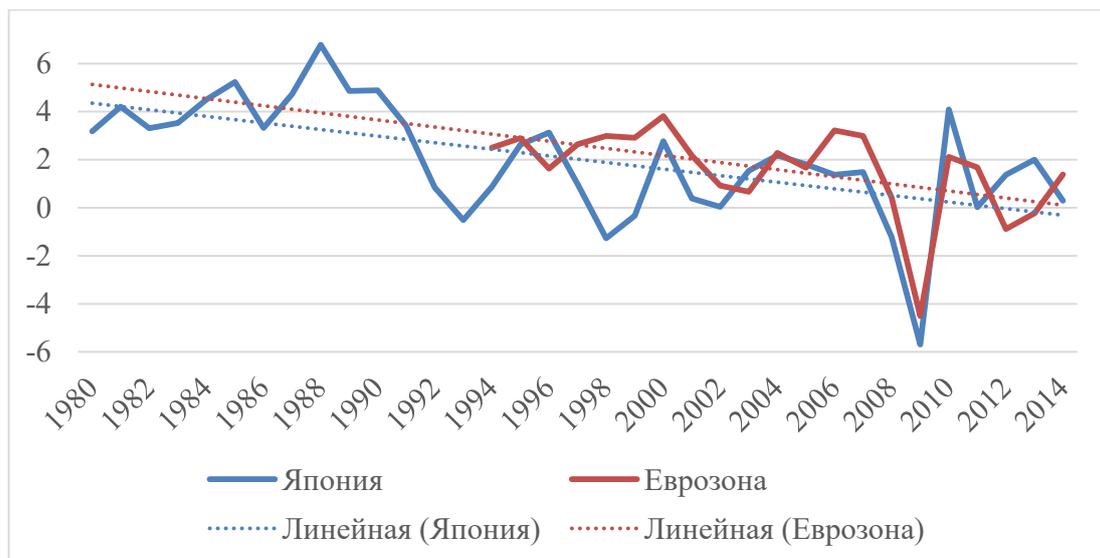


Рис. 4 / Fig. 4. Темпы роста ВВП в Японии и Еврозоне в 1980–2014 гг., % / GDP growth rates in Japan and the Eurozone in 1980–2014, %

Источник / Source: составлено по данным IMF. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2023/October> / compiled according to the data of IMF. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2023/October>

на финансовых рынках Н. Талеб сравнил растущую долговую нагрузку США с «белым лебедем», т. е. риском, наступление которого более вероятно, чем неожиданное событие «черного лебедя»⁸.

По мере увеличения глобального долга риск суверенного дефолта возрастает не только для США, но и для развивающихся стран, в структуре долговых обязательств которых традиционно доминирует американская денежная единица. Долговой кризис может спровоцировать сбой в глобальных цепочках поставок и привести к очередному всплеску инфляции. Отток капиталов из развивающихся стран укрепляет валютный курс доллара США и снижает конкурентоспособность американских производителей. Для противодействия экспансии конкурентов на внешние и внутренние рынки США ведут валютные и торговые войны, дестабилизирующие рынки топливно-сырьевых и энергетических товаров. В совокупности все эти факторы обуславливают необходимость создания альтернативной международной ликвидности.

БУДУЩЕЕ БЕЗ ДОЛЛАРА

Современная архитектура мировых финансов подвергается возрастающему давлению, во-первых, со стороны США, стремящихся сохранить финан-

совую власть в формирующемся многополярном мире, во-вторых, со стороны наиболее динамично развивающихся стран, объективно претендующих на паритетное распределение выгод и издержек экономической и финансовой глобализации.

Выраженная кризисогенность мировой экономики на фоне усиления глобальной значимости стран Востока и развития цифровых технологий требует изменения действующего международного валютного стандарта.

Между тем неспособность остальных стран мира отказаться от доллара как мировых денег и предложить жизнеспособную альтернативу существующей международной ликвидности, по-видимому, означает, что только сами США своей агрессивной внешней политикой будут вынуждать страны постепенно отказываться от доллара и переходить на альтернативные средства международных расчетов и платежей.

Очевидно, что превосходные качества доллара как мировых денег сегодня поддерживаются не столько на собственном экономическом потенциале США, успехи развития которых на протяжении всей истории зависели от притока талантов и ресурсов со всего остального мира, сколько от искусной работы политтехнологов и имиджмейкеров, а также финансовых Уолл-стрит и программистов Силиконовой долины, которые на современном этапе, по сути, подменили проведение реальных реформ мировой

⁸ URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-01-30/nassim-taleb-says-us-faces-a-death-spiral-of-swelling-debt> (дата обращения: 09.02.2024).



валютной системы внедрением все более изощренных финансовых и технологических инноваций.

Глобальный финансовый кризис и ковидкризис подтвердили возрастающую дисфункциональность действующего валютного стандарта в отношении регулирования международных валютно-финансовых отношений и разрешения остроактуальных глобальных социально-экономических проблем, что привело к возникновению и быстрому развитию децентрализованного финансового рынка (от англ. — DeFi), функционирующего на базе криптовалют.

Рыночный ажиотаж вокруг криптоактивов помогает продвигать идею запуска суверенных цифровых валют, что может привести к существенным корректировкам в модель роста, основанную на кредитных деньгах. Однако на практике будущее криптоизации мировых финансов выглядит неопределенным. Так, создатели глобального криптовалютного проекта частных денег Diem (изначально Libra) вынуждены были отказаться от его реализации, а связанные с ним активы под давлением ФРС были проданы банку Silvergate, обанкротившемуся в марте 2023 г.⁹ Официальная позиция Белого дома в отношении криптоактивов была недвусмысленно сформулирована в ежегодном обращении президента США к американскому конгрессу в марте 2023 г., в котором, в частности, отмечалось: «Хотя цифровые технологии являются умным решением проблемы исполнения транзакций без доверенного лица, криптоактивы в настоящее время не приносят широкомасштабных экономических выгод. В основном они представляют собой спекулятивные инвестиционные инструменты и не являются эффективной альтернативой фиатной валюте»¹⁰. С точки зрения члена Совета управляющих ФРС Х. Уоллера, цифровой доллар может принести больше вреда, чем пользы финансовой системе США, включая киберугрозы и дезинтермедиацию коммерческих банков. По его мнению, ни цифровой доллар, ни цифровая валюта другого центрального банка не поможет преодолеть существующие разногласия в сфере международных платежей, не нарушая международных стандартов финансовой отчетности¹¹.

⁹ URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-01-31/meta-backed-diem-association-confirms-asset-sale-to-silvergate> (дата обращения: 12.02.2024).

¹⁰ URL: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2023/03/ERP-2023.pdf> (дата обращения: 12.02.2024).

¹¹ URL: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/waller20221014a.htm> (дата обращения: 12.02.2024).

Между тем азиатские и европейские центральные банки объединяют свои усилия по созданию международных платежных и расчетных систем на базе собственных цифровых валют. Пилотные тестирования таких проектов (например, Mariana, Dunbar, mBridge, Icebreaker) проводятся в Центре инноваций Банка международных расчетов, имеющего свои подразделения в Лондоне, Стокгольме, Сингапуре, Гонконге, Париже и Франкфурте¹². Несмотря на достижение определенных положительных результатов тестирования, выражаемых в повышении скорости и снижении себестоимости проведения трансграничных платежей, остается большое количество неразрешенных противоречий, связанных с проблемами сохранения конфиденциальности, доступности пользования, кибербезопасности и расхождения в регуляторных подходах и принципах на уровне отдельных юрисдикций [16, с. 49]. Использование центральными банками собственных технологий, стандартов и протоколов для обращения цифровых валют означает фрагментацию экосистемы ЦВЦБ [17]. С другой стороны, создание универсальной мультиплатформы ЦВЦБ, регламентируемой едиными нормами международного права, ставит ее в долгосрочную зависимость от англо-американских юридических компаний, фактически монополизировавших обслуживание сделок на мировом финансовом рынке.

Вторым по значимости вызовом для доллара США как мировой валюте является беспрецедентный по размеру арест российских резервных активов на сумму более 300 млрд долл., что может иметь далеко идущие последствия для доллара США как резервной валюты и валюты международных расчетов. Наложение эмбарго на резервные активы многократно увеличивает риски недополучения валютной выручки за поставки товаров и услуг участниками международной торговли.

Еще в 1944 г. в уставных документах МВФ было определено, что 75% доли страны-члена в капитале Фонда оплачивается в ее национальной валюте. Это положение действует поныне. На практике оно означает, например, вполне реальную возможность оплаты поставок российского газа в рублях. Для этого импортерам российского голубого топлива необходимо только воспользоваться специально созданным для этого механизмом корреспондентских счетов, потребовав от МВФ разморозить рублевые авуары [18].

¹² URL: <https://www.bis.org/press/p221102.htm> (дата обращения: 12.02.2024).

Прецедент с конфискацией российских зарубежных активов может повториться в отношении любого другого участника международной торговой системы, проявляющего нелояльность к внешней политике США. Поэтому странам — членам МВФ необходимо требовать от Фонда введения мер против волюнтаристских действий США и их союзников, а также вернуть на повестку дня приоритетное использование национальных валют в урегулировании взаимных финансовых требований и обязательств для восстановления статуса мировой валютной системы как механизма проведения многосторонних расчетов с реальным, а не декларативным использованием неограниченного числа национальных валют.

Арест российских активов уже привел к целому ряду инициатив, направленных на уход от доллара как валюты международных расчетов, например, соглашение Китая и Бразилии, достигнутое в марте 2023 г. об урегулировании двухсторонних внешнеэкономических сделок в национальных валютах; начало использования индийской рупии для урегулирования определенных сделок между Индией и Малайзией, а также Шри-Ланкой, Бангладешем, Египетом, Россией, рядом стран Африки и Персидского залива; завершение первой сделки по продаже сжиженного природного газа китайской национальной нефтяной компанией CNOOC и французской TotalEnergies в китайских юанях через Шанхайскую биржу нефти и природного газа; проведение Россией внешнеторговых расчетов в китайских юанях не только с Китаем, но и со странами Африки, Азии и Латинской Америки; рассмотрение Саудовской Аравией — главного форпоста США на мировом нефтяном рынке — возможностей продажи нефти за юани вместо доллара США и т.д.

Темпы дедолларизации мировой экономики в значительной степени зависят от будущего развития экономических отношений между Россией и Европейским союзом. Снижение доли России во внешнеторговом балансе ЕС увеличивает издержки ЕС по двум основным направлениям: утрате источника относительно дешевых энергетических ресурсов и потере географически близкого рынка сбыта продукции своих производителей.

И хотя до сих пор позиция РФ по отношению к ЕС оставалась более, чем лояльной, с учетом 13 пакетов санкций против России, упорство европейских политиков в ухудшении отношений с Москвой может в конечном итоге крайне негативно отразиться на доходах европейских компаний и граждан.

Очередные проблемы с загрузкой газовых хранилищ, с которыми ЕС может столкнуться уже зимой

2024/2025 г., могут спровоцировать очень серьезный кризис, последствия которого можно было бы смягчить, если бы страны ЕС вознамерились сформировать свои валютные резервы в рублях для оплаты будущих поставок газа из России. Обеспечить ЕС необходимым объемом рублевой ликвидности можно было бы за счет образования чистого положительного сальдо торгового баланса с Россией через осуществление расчетов за экспорт европейских товаров на российский рынок в рублях. Аналогичную схему ЕС мог бы использовать в торговле с КНР, например, для восполнения запасов редкоземельных металлов, необходимых в производстве солнечных батарей, ветрогенераторов и электромобилей и выполнения планов перехода к углеродной нейтральности экономики.

Формирование резервной «подушки» в юанях и рублях способствовало бы диверсификации валютных резервов ЕС и снижению зависимости от Нью-Йорка и Лондона в финансировании долларового дефицита платежного баланса. Подобная диверсификация могла бы также способствовать реализации курса ЕС на стратегическую автономию, предполагающую создание собственных независимых финансовых рынков, на которых могли бы совершаться сделки в российских рублях и китайских юанях (в последнем случае в европейском пространстве такой прерогативой обладает пока только Лондон). В свою очередь для России и Китая такой шаг со стороны ЕС означал бы реальное продвижение планов по интернационализации национальных валют.

Аналогичным образом можно было бы организовать расчеты по внешнеэкономическим сделкам с другими странами, дружественно настроенными по отношению к России и Китаю. К примеру, Россия могла бы без опасения вторичных санкций оплачивать импорт из стран Африки, Азии и Ближнего Востока в рублях (юанях), а эти страны, в свою очередь, использовать рубли (юани) для оплаты импорта российских производителей. Однако для этого необходимо создание независимого расчетно-платежного контура для упреждения промежуточной конвертации юаней и рублей в доллары с использованием подконтрольной Западу расчетной инфраструктуры (SWIFT, CLS).

Данные сигналы могут подтолкнуть США к осуществлению действий по модернизации действующего валютного стандарта. Однако, к тому моменту, когда американские консервативные финансовые круги решатся на проведение подобных трансформаций, у России и Китая уже будет сформирована своя собственная система трансграничных платежей



в рублях и юанях, что послужит наилучшей гарантией против будущих финансовых потрясений.

Несмотря на современный накал геополитической напряженности в отношениях между ЕС и Россией, возможность формирования европейского буфера ликвидности в юанях и рублях не представляются вполне утопичной, учитывая повышение градуса внутренней политической и экономической напряженности в крупнейших европейских странах, в частности в Германии, Франции и Италии. Между тем, реальное проведение в жизнь данного нестандартного подхода зависит от совмещения тонкости дипломатического искусства с финансовой инновационностью и политической мудростью, а также от дальнейшего развития событий на европейском континенте.

ВЫВОДЫ

Глобальное лидерство США после Второй мировой войны во многом обусловлено привилегированной ролью доллара в мировой валютной системе. Непротивление данному факту со стороны других ведущих экономик мира создало у США иллюзорное представление о своей исключительности, дающее право на получение финансовой ренты от всех остальных стран как платы за использование американской денежной единицы в целях осуществления международных расчетов, платежей, сбережений и инвестиций.

Замкнутый круг финансовых обязательств образовался в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции, когда 44 страны-участницы поддержали план Г.Д. Уайта о создании нового мирового валютного порядка с центральным местом доллара США. Ни один из участников конференции не опротестовал американский план, хотя в преддверии проведения конференции в экспертных кругах обсуждался альтернативный британский проект по созданию наднациональных денег, в эмиссии которых предполагалось участие широкого круга стран. Впоследствии отдельные элементы британской «альтернативы» были воспроизведены в рамках механизма многосторонних международных расчетов Совета экономической взаимопомощи (СЭВ). Несмотря на достижение существенных результатов по сглаживанию дисбалансов социально-экономического развития, опыт обращения переводного рубля в рамках СЭВ так и не был перенесен на глобальный уровень.

С отменой конвертируемости доллара в золото в 1971 г. у мирового сообщества появился очередной шанс высвободиться из-под зависимости от США как соло-эмитента мировых денег и перейти к использованию СДР — коллективной расчетной и резервной

ликвидности, созданной на базе МВФ в 1969 г. Но и тогда открывшееся «окно возможностей» оказалось не востребованным. Все развитые государства, включая страны — члены Европейского экономического сообщества и Японию, имеющие значительные торговые профициты, отказались использовать СДР в качестве полноценных мировых денег. Ни один из значимых акционеров МВФ не согласился принять на себя обязательства перераспределять излишки международной ликвидности в пользу стран с дефицитом платежного баланса. Подобное пассивное отношение к реформе мировой валютной системы автоматически сохранило за долларом статус ключевой мировой валюты.

В ходе нефтяных кризисов 1970-х гг. между США и странами ОПЕК было достигнуто негласное соглашение о переводе в доллары всех контрактных цен на нефть с последующим переходом к биржевому ценообразованию на рынках стратегических товаров. Данные неформальные договоренности так и не были опротестованы международным сообществом, в результате чего доллар окончательно закрепился в статусе фактически безальтернативного эталона мировых товарных цен.

В свою очередь роль американской денежной единицы как резервного актива усилилась под влиянием Азиатского финансового кризиса 1997–1998 гг., от которого больше всего пострадали быстрорастущие восточноазиатские экономики, валюты которых были привязаны к доллару США. После кризиса эти страны стали активно наращивать долларовые резервы для защиты от будущих потрясений. До сих пор страны Азиатско-Тихоокеанского региона являются крупнейшими держателями долларовых резервов.

Каждый из упомянутых кризисов только усиливал уверенность США в стабильности своего положения. Ощущение безнаказанности очень ярко проявилось в середине 1980-х гг., когда валютная война США против своего стратегического партнера — Японии погрузила «страну восходящего солнца» в состояние «потерянных десятилетий». Парадоксальным образом в скоординированных валютных интервенциях, направленных на повышение валютного курса иены, непосредственное участие принимал Банк Японии. Аналогичным образом игра на повышение валютного курса евро в нулевые годы ослабила международную конкурентоспособность европейских компаний. Однако и эти демарши США против своих политических союзников не встретили ответных действий. Подобная аморфность окончательно развязала руки Белому дому, который решился пойти на замораживание седьмых по величине в мире международных резервов

Банка России, беспелегационно нарушая основополагающие принципы Ямайской валютной системы.

Таким образом, привилегия в эмиссии ключевой резервной валюты служит мощным инструментом закрепления глобального лидерства. Очевидно, однако, и обратное — без доминирования в мировой валютной системе невозможно проецировать свою мощь во всемирном масштабе. Подтверждением сказанному является второстепенная роль ЕС, Китая, России и Индии в установлении глобальных правил игры, несмотря на то, что эти ключевые субъекты МЭО обладают, соответственно, крупнейшим размером «общего рынка», крупнейшим промышленным производством, крупнейшим военным потенциалом и самым многочисленным населением в мире.

Итак, отсутствие реформ действующего международного валютного стандарта означает необходимость подготовки мирового сообщества к новым еще более разрушительным кризисам. Расширение

использования национальных валют, ЦВЦБ и криптоактивов в международных расчетах не решит проблемы урегулирования окончательных расчетов между странами и вытеснения доллара США, поскольку помимо самих валют необходим длительный период их интернационализации — адаптации экономических агентов по всему миру к приему заменителей доллара США в расчетах. Поэтому для ускорения трансформации действующего международного валютного стандарта необходимо объединение усилий ЕС, Японии, Индии, Китая и России в проведении реальной реформы мировой валютной системы, направленной на повышение международного использования национальных валют стран — членов МВФ пропорционально их вкладу в развитие мировой экономики. Только таким образом возможно обеспечить реальные, а не декларативные условия для устойчивого, уверенного, безопасного, сбалансированного, инновационного и инклюзивного роста.

БЛАГОДАРНОСТИ

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

ACKNOWLEDGEMENTS

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

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Бернштейн П.Л. Власть золота. История наваждения. Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес; 2004. 400 с.
Bernstein P.L. The power of gold: The history of an obsession. New York, London: John Wiley & Sons; 2001. 452 p. (Russ. ed.: Bernstein P.L. Vlast' zolota. Istoriya navazhdeniya. Moscow: Olymp-Business; 2004. 400 p.).
2. Van Hombeeck C.E. An exorbitant privilege in the first age of international financial integration? *Journal of International Money and Finance*. 2020;101:102092. DOI: 10.1016/j.jimonfin.2019.102092
3. Ломакин В.К. Экономика Британии. М.: МГИМО-Университет; 2016. 654 с.
Lomakin V.K. Economy of Britain. Moscow: MGIMO-University; 2016. 654 p. (In Russ.).
4. Kaltenbrunner A., Lysandrou P. The US dollar's continuing hegemony as an international currency: A double matrix analysis. *Development and Change*. 2017;48(4):663–691. DOI: 10.1111/dech.12318
5. Eichengreen B. Exorbitant privilege: The rise and fall of the dollar and the future of the international monetary system. Oxford: Oxford University Press; 2011. 226 p.
6. Vermeiren M. The crisis of US monetary hegemony and global economic adjustment. *Globalizations*. 2013;10(2):245–259. DOI: 10.1080/14747731.2013.786247
7. Kirshner J. American power after the financial crisis. Ithaca, NY: Cornell University Press; 2014. 232 p.
8. Cohen B., Benney T. What does the international currency system really look like? *Review of International Political Economy*. 2014;21(5):1017–1041. DOI: 10.1080/09692290.2013.830980
9. Prasad E. The dollar trap: How the U.S dollar tightened its grip on global finance. Princeton, NJ: Princeton University Press; 2014. 440 p.
10. Winecoff W.K. Structural power and the global financial crisis: A network analytical approach. *Business and Politics*. 2015;17(3):495–525. DOI: 10.1515/bap-2014-0050.
11. Hardie I., Maxfield S. Atlas constrained: The US external balance and international monetary power. *Review of International Political Economy*. 2016;23(4):583–613. DOI: 10.1080/09692290.2016.1176587



12. Schwartz H.M. American hegemony: Intellectual property rights, dollar centrality, and infrastructural power. *Review of International Political Economy*. 2019;26(3):490–519. DOI: 10.1080/09692290.2019.1597754
13. Lim K. US monetary hegemony infrastructural linkages between states and markets. *The Korean Journal of International Studies*. 2023;21(3):383–408. DOI: 10.14731/kjis.2023.12.21.3.383
14. Зименков Р.И. Конкистадоры XX века: Экспансия транснациональных корпораций в развивающихся странах. М.: Политиздат; 1990. 224 с.
Zimenkov R. I. Conquistadors of the 20th century: Expansion of transnational corporations in developing countries. Moscow: Politizdat; 1990. 224 p. (In Russ.).
15. Ершов М.В. Мир и Россия в условиях трансформации: устойчиво ли восстановление экономик? *Вопросы экономики*. 2023;(12):31–47. DOI: 10.32609/0042–8736–2023–12–31–47
Ershov M. V. The world and Russia in the environment of transformation: Is the economic recovery sustainable? *Voprosy Ekonomiki*. 2023;(12):31–47. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042–8736–2023–12–31–47
16. Нестеров И.О. Цифровые валюты центральных банков: инновационный инструмент для более эффективных внутренних и международных расчетов. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. 2023;39(1):33–54. DOI: 10.21638/spbu05.2023.102
Nesterov I. O. Central bank digital currencies: An innovative tool for enhancing domestic and cross-border payments and settlements. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika = St Petersburg University Journal of Economic Studies*. 2023;39(1):33–54. (In Russ.). DOI: 10.21638/spbu05.2023.102
17. Маслов А.В., Швандар К.В. Новые международные проекты по использованию цифровых валют центральных банков в трансформации трансграничных расчетов. *Финансовый журнал*. 2023;15(2):47–58. DOI: 10.31107/2075–1990–2023–2–47–58
Maslov A. V., Shvandar K. V. New international projects on the use of central bank digital currencies in transforming cross-border settlements. *Finansovyi zhurnal = Financial Journal*. 2023;15(2):47–58. (In Russ.). DOI: 10.31107/2075–1990–2023–2–47–58
18. Кузнецов А.В. Рублевые контртребования России. Российский совет по международным делам. 25.03.2022. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/columns/global-governance/rubleveye-kontrtrebovaniya-rossii/>
Kuznetsov A. V. Russian ruble counterclaims. Russian Council on International Affairs. Mar. 25, 2022. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/columns/global-governance/rubleveye-kontrtrebovaniya-rossii/> (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Алексей Владимирович Кузнецов — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, профессор кафедры мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия

Aleksei V. Kuznetsov — Dr. Sci. (Econ.), Senior Researcher, Professor of Chair of world economy and world finance, Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0003-3669-0667>

kuznetsov0572@mail.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

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

Статья поступила 20.02.2024; после рецензирования 10.03.2024; принята к публикации 31.03.2024.

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

The article was received on 20.02.2024; revised on 10.03.2024 and accepted for publication on 31.03.2024.

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

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-80-92
УДК 314.7:339.9(045)
JEL F22, F24, J61

Международная миграция и реформы миграционной политики

А.А. Ткаченко
Финансовый университет, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы регулирования нелегальной миграции развитыми странами и Европейским союзом, показаны достижения, вызывающие не всегда корректную критику, возможности использования опыта ряда стран и новых подходов. Особое внимание уделено международным организациям, занимающимся проблемами международной миграции, сделан вывод об отсутствии четкого разделения их функций по видам миграции, что мешает формированию долгосрочной политики. Сформулированы предложения по усилению роли Международной организации труда (МОТ) в нормотворчестве по трудовой миграции, играющей все большую роль в устойчивом развитии; сделан вывод о необходимости изменения статуса конвенций по миграции, без чего невозможно эффективное регулирование трудовой миграции. Выделены страны Персидского залива, привлекающие внешних трудовых мигрантов, несмотря на быстрый рост местного населения. Выявлено отличие в политике стран по отношению к трудовой миграции в XXI и XX вв. Введено понятие «фидуциарная обязанность» правительств федеральных государств по отношению к внешней миграции.

Ключевые слова: международная миграция; миграционная политика; денежные переводы; регулирование миграции; иностранная рабочая сила; миграционные коридоры; нелегальная миграция; незаконная миграция; конвенции по миграции

Для цитирования: Ткаченко А.А. Международная миграция и реформы миграционной политики. *Мир новой экономики*. 2024;18(1):80-92. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-80-92

ORIGINAL PAPER

International Migration and Migration Policy Reforms

A.A. Tkachenko
Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The article examines the problems of regulating illegal migration by developed countries and the European Union, the achievements that cause not always correct criticism, and the possibilities of using the experience of a number of countries and new approaches in this regulation are shown. Particular attention is paid to international organizations dealing with the problems of international migration. It was concluded that there is no clear division of their functions by type of migration, which prevents the formation of long-term policies. Proposals were formulated to strengthen the role of the International Labour Organization (ILO) in rule-making and norm-setting on labor migration, which plays an increasingly important role in sustainable development. It was concluded that it is necessary to change the status of the migration conventions, otherwise effective regulation of labor migration is impossible. The countries of the Persian Gulf that attract external labor immigrants despite the rapid growth of the local population are highlighted. The difference in countries' policies towards labor migration in the 21st century compared to the 20th century is shown. The concept of "fiduciary duty" of federal governments in relation to external migration was introduced.

Keywords: international migration; migration policy; remittances; migration management and regulation; foreign labor force; migration corridors; illegal migration; irregular migration; convention on migration

For citation: Tkachenko A.A. International migration and migration policy reforms. *The World of New Economy*. 2024;18(1):80-92. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-80-92

© Ткаченко А.А., 2024

ВВЕДЕНИЕ

Перед миром стоит целый набор острых вопросов, которые стали называть поликризисом. Есть ли проблемы миграции в этом ряду? Ведь в отношении нее существуют как различные точки зрения, так и общее мнение как о кризисном явлении, угрожающем развитым странам нашествием просящих убежище и живущих за счет системы социальной поддержки, получив его. Казалось бы, кризис подтверждается впечатляющими цифрами, оказывающими сильнейшее воздействие на обывателя и используемыми политиками в своих интересах. Происходит даже сдвиг в политике многих европейских стран, который называют «зловещим». Разумеется, данные только за 2022 г. об увеличении случаев незаконного пересечения границы в странах — членах ЕС на 64%, по сравнению с 2021 г., по меньшей мере, озадачивают¹. Показатели за 2023 г. говорят о сохраняющейся сложности ситуации.

Катастрофические события² способствуют массовой эмиграции, при которой число беженцев превышает миллионы — это могут быть гражданские войны (Судан, Сирия), острые внутренние системные кризисы (Венесуэла) и даже этнические чистки (Мьянма). В этих случаях важная, если не основная роль принадлежит ООН и ее международным организациям, прежде всего Агентству и Управлению Верховного комиссара (УВКБ ООН), главная задача которых — гуманитарная помощь, хотя многие страны непосредственно посылают ее в пострадавшие районы. В первой пятерке стран, где осели максимальные по численности группы беженцев, присутствует только одна высокоразвитая — Германия (2,5 млн чел.), чья политика в XXI в. в основном была более мягкой по сравнению с другими европейскими государствами. В первой пятерке также Пакистан (1,7 млн чел.), Колумбия (2,5), Иран (3,4) и Турция (3,6 млн чел.). Очевидно, что эти страны соседствуют с территориями, где чрезвычайные события вызвали массовое бегство.

За последнее десятилетие удвоилось число насильственно перемещенных лиц, достигнув в 2023 г. 114 млн в результате увеличения в 2 раза количества вооруженных конфликтов, что является самым высоким показателем с начала XXI в. За 2023 г. ЕС

получил более 1 млн заявлений о предоставлении убежища — на 21,3% больше, чем в 2022 г. (самый большой рост с миграционного кризиса 2016 г.)³.

Вполне ожидаемо, что в XXI в. существуют две основные точки массовой иммиграции — Западная Европа и Северная Америка, что вызвано не только уровнем их благосостояния, но и территориальной доступностью для оттока мигрантов из соседних стран. Наиболее острый и спорный вопрос в США за последние десятилетия — проблемы нелегальной миграции, решая который, власти стремятся к расширению ее законных путей и обеспечению соблюдения закона. Так, правительство Байдена депортировало на родину около полумиллиона человек, не имевших законного статуса для пребывания в США⁴.

Несмотря на то что страны ЕС в целом вышли из миграционного кризиса, данный вопрос остается очень важным не только для них, но и для стран, откуда эмигранты устремляются в Европу, отдавая явное предпочтение тем государствам, где более высокий уровень социальных гарантий для мигрантов, включая беженцев. Всемирный банк (ВБ) преподносит вопрос миграции как феномен, который становится все более необходимым «для стран с любым уровнем дохода»⁵. Это подтверждают и данные по США, где «продолжающийся рост иммиграции является основной движущей силой скромных темпов роста населения» страны⁶. То же самое наблюдается и в ряде других высокоразвитых стран. ВБ считает, что мигранты и диаспоры⁷ могут внести вклад в дальнейшую интеграцию стран своего происхождения в мировую экономику и даже облегчить торговлю и потоки прямых иностранных инвестиций. Это свидетельствует о том, что новая экономика XXI в., помимо общепризнанных характеристик технико-экономического свойства, будет также поддерживаться трудовой миграцией,

³ Migration Outlook 2024. Ten migration issues to look out for in 2024. ICMPD, 2024. 40 p.

⁴ URL: <https://www.nytimes.com/2023/03/01/us/undocumented-immigrants-exodus-us.html>

⁵ World Bank 2023. World Development Report 2023: Migrants, Refugees, and Societies. Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank; 2023. 318 + xxviii p.

⁶ URL: https://www.brookings.edu/articles/immigration-is-driving-the-nations-modest-post-pandemic-population-growth-new-census-data-shows/?utm_campaign=Brookings%20Brief&utm_medium=email&utm_content=288933888&utm_source=hs_email

⁷ Диаспора / Демографическая энциклопедия. М.: Энциклопедия; 2013.

¹ Migration Outlook 2023. Ten migration issues to look out for in 2023: Origins, key events and priorities for Europe. ICMPD, 2023. 35 p.

² То, что ООН (Агентство ООН по делам беженцев) определяет как события, серьезно нарушающие общественный порядок (seriously disturbing public order).

без которой она уже не сможет быть экологично равновесной.

Генеральный секретарь ООН в 2018 г. от имени глобального сообщества поинтересовался: «Чего мы хотим: миграции как источника процветания и международной солидарности или миграции как олицетворения бесчеловечности и социальных разногласий?»⁸.

МИГРАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Важную роль в разработке и функционировании международных механизмов регулирования миграции и в принятии решений мирового сообщества в отношении миграционных проблем играют: Международная организация по миграции (беженцы) — МОМ, Международная организация труда (трудова́я миграция) — МОТ, Всемирный банк (ремиттансы) — ВБ и ряд других организаций и объединений, например ОЭСР⁹.

Достойное внимание указанным вопросам было уделено лишь в 2005 г., когда Генеральная Ассамблея ООН приняла решение провести в сентябре 2006 г. диалог на высоком уровне о международной миграции и развитии (резолюция 60/227). Результатом его стало создание Глобального форума по миграции и развитию (GFMD)¹⁰, который впервые состоялся в 2007 г. в Бельгии¹¹. Значительно раньше, в 1985 г., 19 самых развитых государств мира, являющихся основными реципиентами внешней миграции, создали многостороннюю организацию — Межправительственные консультации по вопросам миграции, убежища и беженцев (IGC)¹², членство в которой позволяет, по их мнению, влиять на международные механизмы управления и при-

нятия решений в отношении миграции, включая определение направлений миграционной политики. Хотя участие в IGC подразумевает помощь в обеспечении упорядоченного и гуманного управления миграцией и содействие международному сотрудничеству в данной области, Европейский миграционный кризис 2014–2016 гг. продемонстрировал значительные трудности в поиске практических решений проблем как геополитического, так и экономического характера.

Эксперты международных организаций и независимые исследователи длительное время изучали влияние миграции на уровень заработной платы в принимающих сообществах и пришли к выводу, что заработная плата не понижается при увеличении численности работников за счет внешних мигрантов. Например, данный тезис подтверждает новое большое исследование подобного влияния в потоках Мексика → США, Канада на уровне местных североамериканских сообществ в период 2000–2015 гг., охватывающем и Великую рецессию (Great Recession, 2008–2013) [1, p. 8].

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА

Для защиты трудовых мигрантов и членов их семей у МОТ имеется целый ряд конвенций — как специализированных, так и относящихся к регламентации других вопросов: женского и детского труда, принудительного труда и др. Для полноценной защиты мигранта, как в стране прибытия, так и происхождения, необходимо, чтобы они ратифицировали конвенцию(и). МОТ ввела фундаментальные/основополагающие (Fundamental) конвенции, которые обязаны ратифицировать все государства — члены этой организации. К ним относятся и две конвенции о принудительном труде, при этом конвенция 1930 г. имеет протокол, принятый в 2014 г. и, в соответствии с нормами МОТ, подлежащий отдельной ратификации¹³. Все государства Персидского залива¹⁴ ратифицировали обе конвенции о принудительном труде (что помогает защищать трудовых мигрантов, в том числе на международном уровне), но протокол ратифицировала только Саудовская Аравия. Так,

¹³ Этим воспользовались многие страны, так как конвенцию ратифицировало 181 государство из 187, а протокол — только 60.

¹⁴ Здесь и далее имеются в виду государства — члены Совета сотрудничества Залива (Cooperation Council for the Arab States of the Gulf).

⁸ World Bank 2023. World Development Report 2023: Migrants, Refugees, and Societies. Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank; 2023. 318 + xxviii p.

⁹ Международные организации, занимающиеся вопросами миграции. URL: <https://migrationnetwork.un.org/network-terms-of-reference>

¹⁰ URL: <https://www.gfmd.org/>

¹¹ Первый Глобальный форум по делам беженцев состоялся только в 2019 г.

¹² The Intergovernmental Consultations on Migration, Asylum and Refugees (IGC) является неформальным форумом для межправительственного обмена информацией и проведения политических дискуссий по всем вопросам регулирования/управления международными миграционными потоками. Это первый в мире межгосударственный консультационный механизм по вопросам миграции.



в 2016 г. Международная конфедерация профсоюзов возбудила иск¹⁵ против ОАЭ за несоблюдение Конвенции МОТ о принудительном или обязательном труде (№ 29) [2]. Ответы правительства ОАЭ свелись в основном к практике выполнения положений о детском труде (особое внимание было уделено наездникам верблюдов)¹⁶. Как отмечает МОТ, в ОАЭ «не хватает адекватной правовой базы, которая предотвращала бы попадание рабочих-мигрантов в ситуации или практику, приравняемые к принудительному труду» [2, р. 2562]. МОТ следит как за тем, насколько закон ОАЭ отвечает требованиям ратифицированных конвенций, так и за его применением. Например, запрашивает правительство о предоставлении статистической информации о количестве трудящихся-мигрантов, в том числе домашних работников, которые обратились за юридической помощью; о результатах трудовых споров мигрантов¹⁷.

Ратифицированные конвенции сами по себе являются правовой основой, опираясь на которую национальное законодательство должно быть приведено в соответствие. ОАЭ ратифицировали Конвенцию об упразднении принудительного труда 1957 г. (№ 105) еще в 1997 г., в отличие, например, от соседнего Катара (2007 г.), поэтому задержка с принятием закона свидетельствует о трудностях имплементации норм даже ратифицированных конвенций.

Несмотря на постоянно растущее число мигрантов в мире, большинство стран не ратифицировали конвенции МОТ о миграции. Так, Конвенция о миграции в целях трудоустройства (пересмотренная) 1949 г. (№ 97) ратифицирована всего лишь 54 государствами, среди которых нет стран Персидского залива, но есть крупные реципиенты из числа развитых стран: Германия, Франция, Италия, Испания, Новая Зеландия. Еще меньше ратификаций (30) у Конвенции о трудящихся-мигрантах (дополнительные положения) 1975 г. (№ 143)¹⁸; среди ратифицировавших нет стран-реципиентов

из названных, кроме Италии, и отсутствуют крупнейшие экономики мира.

Наше внимание к странам Персидского залива связано с их уникальностью: они нуждаются в трудовых мигрантах и привлекают их как *временную* рабочую силу и в то же время имеют быстрорастущее за счет рождаемости местное население. Так, население ОАЭ с даты образования государства (1971 г.) выросло в 31 раз (2022 г.). Численность мигрантов (иностранцев граждан) различается по эмиратам, их минимальная доля в Эль-Фуджайра составляет 61% всего населения, максимальная — в Дубае — 91%; а доля в занятом населении — 96% [3, р. 11].

Необходимо отметить, что ни одна из стран Персидского залива не ратифицировала Конвенцию МОТ о домашних работниках 2011 г. (№ 189), хотя это важнейший сектор по привлечению иммигрантов наряду со строительством. Так, 52% женщин-мигрантов заняты в домашнем секторе ОАЭ [3, р. 3]; из более чем 1 млн филиппинцев 20% — домашние работники (в основном няни и горничные) [4, р. 4].

Несмотря на усилия МОТ, не удается решить проблему низкого уровня ратификации многих конвенций как источника регулирования общественных отношений [5, с. 38]. Это, безусловно, сдерживает расширение международного права и в области миграции. Поэтому необходимо добиться ратификации «миграционной» конвенции(й) всеми странами-реципиентами. Но это можно сделать только в случае, если Административный совет МОТ выступит с предложением, а Международная конференция труда примет решение о переводе Конвенции № 143 в ранг фундаментальных. Это сложный процесс, но без его решения эффективное регулирование/управление¹⁹ трудовой миграцией в современном мире невозможно.

Политика в отношении трудовой миграции меняется даже в довольно консервативных странах, — так, Саудовская Аравия в 2023 г. высказала желание привлекать иностранных рабочих с помощью менее ограничительной политики²⁰.

ПРОБЛЕМЫ ЕДИНОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ЕС

Для эффективного регулирования внешних миграционных потоков (особенно в случае их быстрого

¹⁵ В 2001 и 2002 гг. с претензиями о нарушениях ОАЭ конвенций к МОТ обращалась и Международная конфедерация свободных профсоюзов.

¹⁶ Случаи недобровольной эмиграции/вывоза несовершеннолетних из стран Юго-Восточной Азии.

¹⁷ URL: https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:13101:0::NO:13101:P13101_COMMENT_ID:4049842.

¹⁸ Полное название: Конвенция № 143 о злоупотреблениях в области миграции и об обеспечении трудящимся-мигрантам равенства возможностей и обращения.

²⁰ URL: <https://www.bloomberglia.com/english/saudi-arabia-wants-to-attract-foreign-workers-with-less-restrictive-policies/>

и значительного роста) большое значение имеет принцип наднационального сотрудничества [6], которое в ЕС, несмотря на провал попыток согласованного переселения беженцев из стран прибытия в Европу, имело и другую цель — мониторинг внешних границ для сдерживания нелегальной миграции.

Из бюджета ЕС в 2014–2020 гг. на управление миграцией и убежища было направлено 10 млрд евро. За период 2021–2027 гг. эта сумма вырастет до 22,7 млрд евро [7, р. 56]. Такие различия в финансировании свидетельствуют, на наш взгляд, о том, что серьезность ситуации была осознана не сразу. В то же время страны ЕС проводят и национальную миграционную политику, подвергающуюся не только общественной, но и исследовательской критике. Предполагая, как некоторые исследователи, что экспертные и правительственные круги Германия «не учли, что миграция со временем размывает идентичность государства, меняет его внутриполитический ландшафт» [8, с. 53], нельзя не отметить, что в это же время происходит ассимиляция и адаптация мигрантов в рамках существующей идентичности.

Объективные трудности адаптации²¹ приводят к эмоциональному отрицанию положительных свойств миграции, которое используют в политической борьбе, далекой от общественных интересов. Те политические силы (партии, политики, общественные союзы), которые играют на антимиграционных настроениях части населения и предлагают заведомо неправомерные ограничения, считаются опасно популистскими и даже экстремистскими.

Самым серьезным в переходе от интеграции к фрагментации европейских экономик представляется шенгенский кризис, хотя Шенгенская зона не является прямым следствием ЕС и была инкорпорирована в единое законодательство только согласно Амстердамскому договору (1999 г.). Создание внутренних барьеров, препятствующих переезду мигрантов-беженцев из одной страны Союза в другую, было крайне вредным решением для интеграции, к тому же неэффективным в длительной перспективе [9]. Не удалось принять план Комиссии ЕС касательно механизма постоянного переселения

беженцев — его отклонили, но наднациональное сотрудничество (supranational cooperation) было усилено для управления потоками и мониторинга союзных границ [6, р. 1122].

Особое место в миграционном кризисе ЕС занимает Турция. С одной стороны, она ставит практический вопрос об использовании беженцев для восстановления страны после разрушительного землетрясения 2023 г., а с другой, ссылаясь на предложения ООН к ЕС и западным странам в целом, просит о предоставлении торговых льгот при условии создания устойчивых рабочих мест в формальном секторе экономики для сирийских беженцев и местных жителей. Таким образом, и столь желанное развитие, и трудовая адаптация беженцев/мигрантов требует новых вложений тех же высокоразвитых стран. Рассмотрим эти затраты на примере.

МАСШТАБЫ НЕДОБРОВОЛЬНОЙ И НЕЛЕГАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ В XXI В.

На начало 2023 г. в мире насчитывалось 108,4 млн насильственно перемещенных лиц²², из которых 76% размещены в странах с низким и средним уровнем дохода и еще 20% — в наименее развитых странах²³. Причина массовой эмиграции или совокупность причин ясно обозначена самими мигрантами, шестиве которых, например из Центральной Америки в США, проходило под девизом «Исход от бедности».

Впечатляющим примером масштабов миграционной волны, вызванной военными действиями, и методов защиты от нее является сирийская катастрофа в период вооруженных конфликтов в этой стране и последующего системного кризиса. Для погашения этой волны весной 2016 г. было заключено соглашение между ЕС и Турцией для максимально возможного сокращения числа мигрантов, попадающих в ЕС по центрально-средиземноморскому маршруту, в основе которого лежала договоренность о финансовой помощи в объеме 6 млрд евро, снятии визовых ограничений для турецких граждан при определенных условиях и ряд других вопросов. Несмотря на предрекания провала со стороны третьих стран и недовольство внутри самого ЕС, соглашение не только продолжает действовать (Турция уже получила 9,9 млрд евро), но и позволи-

²¹ Сообщество мигрантов независимо от его формы — диаспора или расселение (городской анклав мигрантов), представляет из себя функциональную систему, которая может обеспечивать гомеостаз как в результате взаимодействия с местным сообществом, так и за счет чисто внутренних источников, замыкаясь в себе.

²² Самый катастрофический период — середина 2000-х гг.

²³ Global trends forced displacement in 2022. Copenhagen: United Nations High Commissioner for Refugees; 2023. 48 p.



ло успешно решить проблему нашествия беженцев на Европу: по состоянию на 2023 г., их большее число — 15,22 тыс. — приняла Германия; далее идут Франция и Нидерланды — более 5,5 тыс.; значительно меньшие по населению Швеция и Финляндия расселили 3,1 и 2,7 тыс. чел. соответственно. Если сравнить эти страны по относительному показателю на 100 тыс. населения, то Финляндия лидирует (49,4), затем следуют Нидерланды (31,6) и Швеция (30,4). Значительно меньший показатель у Германии (18,3), но он больше, чем у Бельгии и Франции (8,7). Говорить о волне сирийских мигрантов, «затопившей» западные страны, сообразуясь с этими цифрами, совершенно неверно — всего на Запад переселилось чуть более 37 тыс. чел.²⁴ Поэтому нельзя не учитывать роль Турции как успешного барьера на пути мигрантов-беженцев в будущей политике стран ЕС и других, испытывающих подобные проблемы. Подобное было бы эффективно на пути мигрантов в Северную Америку через Мексику, но эти потоки, вызывающие столь острые политические баталии в США, составляют в основном не беженцы в результате бедствий, а те, кто ищет лучшей доли как по чисто экономическим, так и по совокупности различных причин.

Кроме Центрально-Средиземноморского потока существует и второе крупное направление — Италия, поток нелегальной миграции в которую в 2023 г. вырос более чем на 50%, составив 158 тыс. чел.²⁵ Ливия и Тунис также стали ключевыми транзитными узлами, в том числе для беженцев и ищущих лучшей доли. Но попытки ряда средиземноморских стран (той же Италии) создать буфер не принесли заметных положительных результатов.

Чрезвычайная нагрузка, вызванная нерегулируемыми миграционными потоками, которая легла на ряд стран, привела к поискам совершенно новых решений данной проблемы. Самым неожиданным стала попытка британского правительства²⁶ договориться с правительством Руанды о переселении тех, кто не получил убежища в Великобритании, в эту африканскую страну. Данный план можно оценить

как грандиозный²⁷, хотя и слишком сложный для быстрого воплощения в жизнь. Его успешное осуществление привело бы не только к решению проблемы в Британии, но и к развитию самой Руанды. Столь необычный проект вызывает сопротивление Британии (решения Верховного и Апелляционного судов) и международных организаций (Human Rights Watch) и скептицизм части мирового сообщества. Не давая явной оценки продолжающимся усилиям британского и руандийского правительств, найти выход из тупика и начать прием мигрантов в Руанде, можно, по крайней мере, заключить, что этот неожиданный проект показывает очень широкие возможности поиска решений при кризисных ситуациях.

Необходимо отметить, что по «турецкому коридору» следовали мигранты из стран Ближнего Востока, по «средиземноморскому» — представители африканских стран. Так, в первом потоке в год апогея миграционного кризиса (2015 г.) преобладали граждане Сирии (50% всех получивших статус защиты в государствах — членах ЕС²⁸), их же было большинство среди эмигрантов в Греции (57%), куда 22% из них прибыли из Афганистана и 5% — из Ирака. Среди перебравшихся в Италию преобладали граждане Эритреи (25%), Нигерии и Сомали (по 10%), а мигранты из Сирии составляли лишь 7% [7, p. 56].

Если международное сообщество уделяет и, вероятнее всего, будет уделять большое внимание событиям, вызывающим миграционные волны, то главное бремя ложится на самые развитые страны мира, в том числе уже оказывающие поддержку в рамках помощи в целях развития. Но многие европейские эксперты на этом не останавливаются и считают, что успешность/эффективность регулирования нелегальной миграции будет зависеть от того, в какой мере страны Глобального Севера будут оказывать поддержку странам, наиболее пострадавшим от роста цен на продовольствие, стимулируя производство продуктов питания и повышая устойчивость сельскохозяйственного сектора [10]. Нельзя не согласиться, что это важный фактор контроля нелегальных миграционных потоков, но будущее наименее развитых стран в таком случае станет связано в основном с постоянным ростом помощи

²⁴ Данные и расчет автора по: URL <https://de.euronews.com/my-europe/2023/03/31/was-wird-aus-dem-eu-migrationsabkommen-mit-der-turkei-wenn-die-opposition-die-wahlen-gewin>

²⁵ URL: <https://data.unhcr.org/en/situations/mediterranean/location/5205>

²⁶ Статистика МВД Великобритании показывает рост нелегальной миграции в эту страну в 2023 г. на 60% по сравнению с 2022 г. URL: <https://www.thetimes.co.uk/article/migrants-return-to-lorries-as-weather-thwarts-channel-crossings-7rtlwp3pw>

²⁷ Как по политическим и экономическим причинам, так и по их последствиям.

²⁸ В 2019 г. страны ЕС предоставили защиту 295,8 тыс. просителям убежища, из которых почти каждый третий (27%) прибыл из Сирии.

им и росту «бремени» «богатых» стран. Такой путь является, как представляется, самым очевидным и простым, но ведет не к цели устойчивого развития экономики этих стран, а, скорее всего, к появлению новых проблем.

Наиболее известные постоянные потоки мигрантов: Россия ↔ страны Центральной Азии, США ↔ Мексика, Германия ↔ страны Восточной Европы, — сильно влияют на демографию и экономику в принимающих сообществах.

Несмотря на позицию многих развитых стран (в том числе России), состоящую в том, что надо применять селективный подход для въезда мигрантов *высокой квалификации* и дефицитных профессий, все они одновременно нуждаются и привлекают малоквалифицированную рабочую силу [11], необходимость в которой будет существовать еще длительное время. Особое место в этом противостоянии занимает сезонная миграция, играющая важную роль в больших экономиках. Сезонные работники обладают более низкой квалификацией, и поэтому эмиграция неквалифицированной и малоквалифицированной рабочей силы будет продолжаться в странах с самой строгой селективной политикой. Пример с потерями фермеров США во время ужесточения правительством 2017–2020 гг. допуска сезонных работников через мексиканскую границу (особенно в Калифорнии)²⁹ демонстрирует важность и необходимость иностранной рабочей силы.

ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИОННОЙ СТАТИСТИКИ И БАЗЫ ДАННЫХ

Основные данные о миграции получают в результате национальных переписей населения. Вторым по значимости источником являются специальные обследования, например — рабочей силы Европейского союза³⁰. Базой данных по развивающимся странам выступает Отдел народонаселения ООН, дающий оценки численности международных мигрантов.

Одним из основных мировых центров информации о миграции является ВБ, который постепенно расширяет набор индикаторов международных миграционных потоков. Международная организация по миграции (МОМ) также имеет базу данных по миграции. Она начала свою деятельность как

логистическая организация помощи беженцам и перемещенным лицам, став в 2016 г. дочерней организацией ООН³¹, и координирует Сеть ООН по миграции, созданную в 2019 г. и включающую также УВКБ ООН, Всемирную продовольственную программу ООН (World Food Programme) и ПРООН. В свою очередь, МОМ может ориентироваться на Глобальный договор о безопасной, упорядоченной и легальной миграции как необязывающую структуру сотрудничества государств. Глобальный мандат МОМ включает помощь не только беженцам и вынужденным переселенцам, которыми занимается также УВКБ ООН, но и трудовым мигрантам, где ее деятельность пересекается с МОТ. Внимание к функциям организаций ООН в области миграции связано не только с анализом их возможностей в регулировании миграционных потоков наряду с национальными правительствами. Проблема состоит в том, что эти организации занимаются и гуманитарной помощью *внутренне перемещенным* лицам в результате бедствий, и ее финансирование (которое обычно требуется экстренно) значительно сужает возможности их систематической работы в области международной миграции, что не может не отражаться на эффективности решения миграционных проблем.

Весомую роль не только в регулировании миграции, но и прежде всего в ее исследовании и накоплении базы данных, играют локальные международные организации и фонды. Необходимо отметить Международный центр развития миграционной политики (ICMPD), объединяющий 20 государств-членов и действующий более чем в 90 странах. В своих докладах/отчетах он с 2019 г. анализирует миграционные потоки в европейские принимающие страны и ситуацию в основных странах происхождения мигрантов, используя региональный подход.

Статистика ВБ по международной миграции выделяет, к сожалению, слишком укрупненные группы стран. Особенно неудовлетворительно выглядит группа с низким и средним уровнем подушевого дохода, так как в нее попадают наименее развитые страны (где эмигранты — это беженцы и нелегалы) и страны с доходом выше среднего (например, Россия, Казахстан), в которых преобладают трудовые мигранты, прибывшие по экономическим при-

²⁹ URL: <https://immigrationimpact.com/2017/08/14/farmers-struggle-labor-food-prices/>

³⁰ URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/microdata/european-union-labour-force-survey>

³¹ Мы не касаемся предшественников (predecessor) МОМ, которые входят в историю ее деятельности 1951–1989 гг. довольно условно.



Таблица / Table

**Крупнейшие страны-отправители и страны-получатели денежных переводов, млн долл. /
The largest countries in outflows and inflows of remittances, USD \$ million**

Страна	2022 г.		Страна	2023 г.	
	исходящие переводы	доля в ВВП, %		входящие переводы	доля в ВВП, %
США	81 636	0,3	Индия	125 000	3,4
Саудовская Аравия	39 349	3,6	Мексика	67 000	3,7
ОАЭ	39 673	7,8	Китай	49 500	0,3
Швейцария	33 550	4,1	Филиппины	40 000	9,2
Китай	18 256	0,1	Франция	34 000	1,1
Кувейт	17 744	10,1	Египет	24 200	6,1

Источник / Source: составлено автором по данным ВБ: World Bank-KNOMAD, December 2023 / compiled by the author on the basis of WB data: World Bank-KNOMAD, December 2023.

чинам. Поэтому основные миграционные потоки, отмечаемые ВБ, плохо сопоставимы. Так, выделение арабских стран Персидского залива очень важно не только из-за их весомой доли в мировой миграции — 17%, но и ввиду роли трудовых мигрантов в их экономиках (до 70% всей рабочей силы), и огромных гендерных различий мигрантов, не встречающихся более ни в каких потоках (до 90% мужчин). Кроме того, как своеобразный феномен в ряду глобальной миграции стоит отметить богатые страны этого региона, которые делятся на две группы: испытывающие потребность в мигрантах в результате недостатка населения трудоспособного возраста и рабочей силы и желающие ослабить давление на национальном рынке труда путем эмиграции из-за быстро растущего населения.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ/ РЕМИТТАНСОВ МИГРАНТОВ

В 2022 г. Глобальный центр знаний и политического опыта по вопросам миграции и развития (KNOMAD) Всемирного банка создал Международную рабочую группу по улучшению данных о потоках денежных переводов [12]. Это связано не только с необходимостью более точной и упорядоченной статистики ремиттансов, но и с важностью этого показателя в связи с ЦУР ООН, в том числе Целью 10 по снижению к 2030 г. стоимости денежных переводов до 3%.

В 2023 г. более 200 млн трудовых мигрантов отправили 669 млрд долл. США 800 млн членам

своих семей³². По итогам 2023 г., страны с максимальными объемами получаемых ремиттансов/денежных переводов (первая пятерка) — это быстроразвивающиеся экономики: Индия, Мексика, Китай, Филиппины, Египет (см. таблицу). Кроме того, важность переводов³³ для национальных экономик находит отражение в их доле в ВВП страны. Значительную часть приток денежных переводов составляет в ВВП Таджикистана (48%), Тонга (41%), Самоа (32%), Ливана (28%) и Никарагуа (27%). Но даже эти страны заинтересованы в возвратной миграции и реинтеграции [13]. С 2005 г. стал проводиться Глобальный форум по денежным переводам, инвестициям и развитию (GFRID)³⁴ с целью максимизации влияния этих «жизненно важных потоков на развитие»³⁵.

В таблице отобраны страны, где исходящие трансферты превышают 10 млрд долл. США³⁶. Среди крупнейших стран-получателей почти такой объем, как у Египта, наблюдается у Пакистана (24 млрд долл. США) и Бангладеш (23 млрд долл. США), и это столь же значимо для экономики данных стран: доля в ВВП составляет 7,0 и 5,2% соответственно.

³² URL: <https://www.ifad.org/en/ffr>

³³ Высокая доля подчеркивает важность денежных переводов для финансирования текущего счета и дефицита бюджета.

³⁴ Global Forum on Remittances, Investment and Development.

³⁵ URL: <https://gfrid.org/about/>

³⁶ Таковой Россия была до 2022 г.; максимум в предкризисном 2013 г. — 37,217 млрд долл.

В обеих группах присутствует Китай, для экономики которого оба вида личных трансфертов заметного значения не имеют.

Следует отметить, что в 2022 г. в России впервые поступающие денежные переводы стали *превышать* исходящие, что свойственно развивающимся странам, особенно бедным, для которых приток ремиттансов играет большую роль [14, с. 42]. Такая же ситуация длительное время наблюдается во Франции, что объясняется ее особым положением/местом среди государств ЕС; ее доля среди стран — получателей денежных переводов в ЕС — превышает одну пятую всего объема (20,4%), что значительно больше, чем у Германии (13,7%) и Бельгии (8,7%)³⁷. Приток ремиттансов во Францию демонстрирует большие возможности сезонной и приграничной миграции для государств, входящих в интеграционный союз. Так, за счет приграничной и сезонной миграции французов их переводы в 2022 г. из Швейцарии на родину составили 19,2 млрд евро, а из Люксембурга — 7,1 млрд³⁸. Сохраняющиеся связи Франции со странами, бывшими в XIX в. сферой ее влияния, способствуют трудовой иммиграции, поэтому самый высокий в ЕС отток личных трансфертов в страны вне союза — между Францией и Марокко — 2,7 млрд евро (2022 г.)³⁹. Но если Франция по такому важному макроэкономическому показателю, как ВВП на душу населения, находится в начале второй двадцатки стран мира, немного опережая среднедушевой ВВП по ЕС, то Россия — в конце списка первых пятидесяти стран, опустившись в 2022 г. еще на 5 мест по сравнению с 2021 г.⁴⁰ Данный факт отражает общеэкономическую ситуацию, влияющую на приток иностранной рабочей силы в российскую экономику.

Объемы денежных переводов, отправляемых трудовыми мигрантами из России, упали в 2023 г. в 3,8 раза по сравнению с 2018 г. (максимум после кризиса 2015/2016 гг.), что свидетельствует о реакции мигрантов в первую очередь на обесценение рубля и ухудшение условий найма, вызвавших отток иностранной рабочей силы. Так называемое «ко-

видное падение» составляло всего лишь четверть (24,4%), в то время как сальдо внешних мигрантов уменьшилась в 2020 г. почти в 2,7 раза⁴¹.

Значительная и возрастающая роль денежных переводов мигрантов для стран их происхождения достаточно широко освещена в научной литературе [15–17]. Поэтому остановимся лишь на одной проблеме этого экономического, финансового и социального феномена — стоимости переводов (личных трансфертов). Снижение данного показателя является одной из ЦУР 10 ООН (индикатор 10.A) и может оказать самое заметное влияние не только на семьи и домохозяйства мигрантов, но и на экономику стран их происхождения.

Согласно всемирной базе данных ВБ о ценах на денежные переводы, комиссия, взимаемая за них, остается стабильно высокой: по состоянию на II квартал 2023 г., она составила в среднем 6,2% за отправку 200 долл. США⁴² — больше, чем год назад. Банки по-прежнему — самый дорогостоящий канал отправки денежных переводов (в среднем — 12,1%), за ними следуют почтовые отделения (7%), операторы денежных переводов (5,3%) и мобильной связи (4,1%)⁴³.

Важность переводов и их стоимости подчеркивается не только всемирными организациями, но и Группой G20, так как более быстрые, дешевые и прозрачные услуги трансграничных платежей могут улучшить жизнь миллионов людей, прежде всего снизить бедность в домохозяйствах мигрантов [18], поддерживая экономический рост, международную торговлю, глобальное развитие и доступность финансовых услуг. G20 считает такой прогресс приоритетным. Но это не относится к нелегальным мигрантам, которые в большинстве случаев лишены возможности отправки личных трансфертов через легальные источники и вынуждены пользоваться личными каналами. Подтверждая цель устойчивого развития ООН, G20 поставила задачу, чтобы к 2030 г. средняя глобальная стоимость отправки денежных переводов была не более 3% (в расчете на 200 долл. США) и при этом не было миграционных коридоров, где бы она превышала бы 5%.

Реалии свидетельствуют, что в настоящее время стоимость переводов между самими развиваю-

³⁷ URL: <https://biteffect.net/ru/kto-lider-po-denezhnym-perevodam-v-evrope/>

³⁸ URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Personal_transfers_and_compensation_of_employees#Western_European_countries_were_amongst_the_main_senders_and_recipients_of_these_cross-border_flows

³⁹ Там же.

⁴⁰ Рассчитано по: URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>

⁴¹ Рассчитано по: URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13283>

⁴² URL: <https://remittanceprices.worldbank.org/>

⁴³ URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2023/12/18/remittance-flows-grow-2023-slower-pace-migration-development-brief>



щимися странами не только многократно больше этого порога, но и кажется немыслимой в XXI в. Так, комиссия превышает 50% за средства, отправленные из Турции в соседнюю Болгарию, а в странах Африки к югу от Сахары за денежные переводы из Танзании в Уганду и Кению взимаются сборы, превышающие 30%. В ЮАР пересылка через границы с соседними Ботсваной, Эсватини и даже южноафриканским анклавом — Королевством Лесото — обходится особенно дорого. При этом необходимо подчеркнуть, что, с одной стороны, ЮАР с 2023 г. стала членом G20, а с другой — этот клуб имеет План по облегчению потоков денежных переводов (*G20 plan to facilitate remittance flows*), в котором действия ЮАР уже прописаны, и средняя стоимость переводов в 2021 г. должна была снизиться до 5%. В то же время в 2021 г. в среднем по G20 данный показатель составил 8,12%, что почти в 4 раза ниже действующей комиссии в ЮАР. Можно лишь надеяться, что вступление страны в Клуб будет способствовать снижению этого целевого показателя⁴⁴, — без чего план G20 ждет провал.

Если внешнеполитическое давление в приведенных примерах находится вне разумных экономических связей и в этом аспекте в отношении ремиттансов не вызывает вопросов, то стоимость переводов иностранной рабочей силы между странами, интегрирующими свои экономики на основе Соглашения о свободной торговле стран Африки (AfCFTA)⁴⁵, показывает незаинтересованность подписавших его государств в его наполнении содержанием — ликвидацией границ для свободного движения капиталов, товаров, услуг и, разумеется, рабочей силы.

Стоит также отметить, что число трудовых мигрантов увеличивается медленнее, чем объемы их денежных переводов, что может указывать на рост средних заработков мигрантов в результате повышения их квалификационных характеристик и улучшения качества рабочей силы.

РЕГУЛИРОВАНИЕ НЕЛЕГАЛЬНОЙ/ НЕРЕГУЛЯРНОЙ МИГРАЦИИ

Ситуация рассматривается с позиций, ориентированных на международное право, с точки зрения страны исхода и той, куда страна наплыва собирается отправить мигрантов — является ли этот реги-

он (страна) безопасным для них или нет. Поэтому мигранты/беженцы, прибывшие из страны, которая не является для них опасной, будут считаться не потенциальными беженцами, а неблагополучными мигрантами, не имеющими прав на получение статуса беженца и не нуждающихся в международной защите.

Хотя считается, что Европейский миграционный кризис остался в прошлом, проблемы нерегулярной миграции столь же актуальны практически для всех европейских стран, имеющих выход к Средиземному морю. Так, Испания в 2023 г. ощутила новую волну нерегулярной миграции: число прибывших нелегалов возросло на 82,1%, что оказывает значительную нагрузку на принимающую сторону. Особо это касается Канарских островов, куда легко добраться по воде, — за 2023 г. число прибывших туда возросло более чем в 2,5 раза (на 154,5%), до 39,9 тыс. чел.⁴⁶

Несмотря на преобладание исследований проблем иммиграции в развитых странах, ее основными коридорами остаются те, что существуют в рамках развивающихся стран. Отношение к этим потокам в XXI в. кардинально изменилось. Так, национальные планы развития Уганды на 2016–2020 и 2021–2025 гг. предусматривали обеспечение комплексного решения задачи развития для беженцев и принимающих их сообществ, и страна стала одной из первых в мире, где беженцев интегрировали в национальные планы развития. Для этого был принят *общий для всех* правительственных учреждений подход⁴⁷, предусматривающий меры на районном уровне для обслуживания всего населения: как граждан Уганды, так и беженцев.

ВЫВОДЫ

Всемирный банк советует национальным правительствам обеспечить участие частного сектора, гражданского общества и местных органов власти в разработке миграционной политики. В условиях назревшей необходимости ее коррекции в Российской Федерации, о которой свидетельствуют многочисленные инициативы законодательной, исполнительной власти и общественных объединений, государству и обществу

⁴⁴ Как предполагается, путем развития конкуренции и давления на стоимость денежных переводов в ЮАР.

⁴⁵ The African Continental Free Trade Area.

⁴⁶ Источник: информация МВД Испании. file:///C:/Users/Asus/Downloads/Presentaci%C3%B3n%20de%20PowerPoint%20-%2024_informe_quincenal_acumulado_01-01_al_31-12-2023%20(1).pdf.

⁴⁷ Мы подчеркиваем этот факт, так как в России даже статистические данные по мигрантам разных ведомств значительно расходятся.

необходимо осознать роль частного бизнеса и местной власти в перспективном видении проблемы иммиграции, что более плодотворно, чем политика быстрого реагирования на частые изменения ситуации конъюнктурного характера. Кроме того, местная власть/ муниципалитеты находятся в авангарде сил, которые принимают решения по проблемам реагирования и интеграции мигрантов. Поэтому опираться надо на них, что особенно важно для таких больших стран, как Россия, США и Канада.

В XXI в. трудовая миграция — это важный макроэкономический фактор как для развивающихся стран, так и для «старого» мира, влияние которого будет только усиливаться в связи с объективным процессом демографического старения и снижения рождаемости в развитых странах. Поэтому многие страны происхождения трудовых мигрантов идут на проведение специальной миграционной политики⁴⁸, чего так не хватает государствам на постсоветском пространстве.

Необходимо подчеркнуть отличия в отношении к миграции в политике принимающих стран в ны-

⁴⁸ Например, правительство Папуа-Новой Гвинеи для облегчения трудовой миграции в Австралию в рамках Тихоокеанской схемы трудовой мобильности.

нешнем и прошлом веках, заключающееся в том, что теперь навыки и качества иммигрантов должны соответствовать потребностям принимающих их стран. Очень важно, что этот принцип разделяется и многими странами оттока мигрантов, которые стремятся регулировать происходящие процессы в этом ключе. Данные изменения ведут к оптимизации регулируемых потоков и максимизации выгод от них как для стран приема, так и назначения.

Миграционная политика таких государств, как США, Канада и Германия, должна основываться на фидуциарной обязанности федеральных правительств по защите репутации этих стран как равноправных сообществ для любых внешних мигрантов, независимо от их этнической, культурной или гендерной принадлежности.

Завершая исследование, обратимся к эпиграфу доклада ВБ, взятому из парсийской легенды: «Они [иноземцы] растворяются в обществе, как сахар растворяется в молоке, подсластив жизнь общества, но не нарушив ее» [3, p. iv]. Способны ли современные общества воспринимать мигрантов — выходцев из весьма отличных от их культур так же, как это делало парсийское общество 1000 лет назад?

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Hanson G., Liu Ch. Immigration and occupational comparative advantage. *Journal of International Economics*. 2023;145:103809. DOI: 10.1016/j.jinteco.2023.103809
2. Malit F. T., Jr., Tsurapas G. Migration diplomacy in the Gulf — non-state actors, cross-border mobility, and the United Arab Emirates. *Journal of Ethnic and Migration Studies*. 2021;47(11):2556–2577. DOI: 10.1080/1369183X.2021.1878875
3. De Bel-Air F. Demography, migration, and the labour market in the UAE. *Gulf Labour Markets, Migration and Population. Explanatory Note*. 2018;(1). URL: https://gulfmigration.grc.net/media/pubs/exno/GLMM_EN_2018_01.pdf
4. Garratt U. The migration of domestic workers from the Philippines to the UAE and the Kafala system. *Academia Letters*. 2021. Article 1033.
5. Ткаченко А.А. Роль МОТ в международных процессах: к столетию международной организации. *Международные процессы*. 2019;17(3):36–50. DOI: 10.17994/IT.2019.17.3.58.3
6. Hooghe L., Marks G. Grand theories of European integration in the twenty-first century. *Journal of European Public Policy*. 2019;26(8):1113–1133. DOI: 10.1080/13501763.2019.1569711
7. Balla E. The European Union's response to the Syrian refugee crisis. In: Stephenson M. O., Jr., Stivachtis Y. A., eds. *Policy and politics of the Syrian refugee crisis in Eastern Mediterranean states*. Bristol: E-International Relations; 2023:55–74.
8. Аватков В.А., Якимова Д.А. Отношения Германии и Турции на фоне миграционного кризиса. *Современная Европа*. 2020;(3):51–60. DOI: 10.15211/soveurope320205160
9. Schimmelfennig F. European integration (theory) in times of crisis. A comparison of the euro and Schengen crises. *Journal of European Public Policy*. 2018;25(7):969–989. DOI: 10.1080/13501763.2017.1421252
10. De Coninck D., Solano G. Integration policies and migrants' labour market outcomes: A local perspective based on different regional configurations in the EU. *Comparative Migration Studies*. 2023;11(1):23. DOI: 10.1186/s40878-023-00347-y



11. Chudinovskikh O., Kharaeva O. Migration policy towards skilled labor in the Russian Federation. *BRICS Journal of Economics*. 2020;1(2):80–102. DOI: 10.38050/2712–7508–2020–11
12. Ratha D., Plaza S., Ju Kim E., Chandra V., Kurasha N., Pradhan B. Remittances remain resilient but are slowing. *Migration and Development Brief*. 2023;(38). URL: <https://reliefweb.int/report/world/migration-and-development-brief-38-remittances-remain-resilient-are-slowing-june-2023-enarjaruzh>
13. Ульмасов Р.У., Махмадбекзода М.Ш. Политика государства в реинтеграции граждан, возвратившихся из трудовой миграции. *Вестник университета (Российско-Таджикский (Славянский) университет)*. 2023;(3):317–327.
14. Ткаченко А.А. Ремиттансы как новое явление глобальной экономики. *Экономика. Налоги. Право*. 2014;(2):36–42.
15. Садовская Е. Денежные переводы трудовых мигрантов и их роль в мигрантских домохозяйствах стран Центральной Азии. *Центральная Азия и Кавказ*. 2006;(3):130–144.
16. Тоганян А.С., Григорян Г.Р., Кеворкова Ж.А. Исследование влияния денежных переводов и миграционных процессов на экономику и экономическую безопасность стран доноров и реципиентов миграции. *Современная экономика: проблемы и решения*. 2021;(8):47–59. DOI: 10.17308/meps.2021.8/2653
17. Ткаченко А.А., Гинойан А.Б. Место ремиттансов в финансовых потоках в развивающиеся экономики. *Финансы: теория и практика*. 2017;21(6):94–107. DOI: 10.26794/2587–5671–2017–21–6–94–107
18. Денисова И.А., Оксиденко В.Г., Чуудиновских О.С. Влияние общего рынка труда ЕАЭС на уровень благосостояния домохозяйств мигрантов (на примере Армении). *Прикладная эконометрика*. 2022;(1):29–44. DOI: 10.22394/1993–7601–2022–65–29–44

REFERENCES

1. Hanson G., Liu Ch. Immigration and occupational comparative advantage. *Journal of International Economics*. 2023;145:103809. DOI: 10.1016/j.jinteco.2023.103809
2. Malit F. T., Jr., Tsourapas G. Migration diplomacy in the Gulf – non-state actors, cross-border mobility, and the United Arab Emirates. *Journal of Ethnic and Migration Studies*. 2021;47(11):2556–2577. DOI: 10.1080/1369183X.2021.1878875
3. De Bel-Air F. Demography, migration, and the labour market in the UAE. *Gulf Labour Markets, Migration and Population. Explanatory Note*. 2018;(1). URL: https://gulfmigration.grc.net/media/pubs/exno/GLMM_EN_2018_01.pdf
4. Garratt U. The migration of domestic workers from the Philippines to the UAE and the Kafala system. *Academia Letters*. 2021. Article 1033.
5. Tkachenko A.A. The importance of the International Labour Organization (ILO) in international processes: The centenary of the international organization. *Mezhdunarodnye processy = International Trends*. 2019;17(3):36–50. (In Russ.). DOI: 10.17994/IT.2019.17.3.58.3
6. Hooghe L., Marks G. Grand theories of European integration in the twenty-first century. *Journal of European Public Policy*. 2019;26(8):1113–1133. DOI: 10.1080/13501763.2019.1569711
7. Balla E. The European Union’s response to the Syrian refugee crisis. In: Stephenson M. O., Jr., Stivachtis Y. A., eds. *Policy and politics of the Syrian refugee crisis in Eastern Mediterranean states*. Bristol: E-International Relations; 2023:55–74.
8. Avatkov V. A., Yakimova D. A. Relations between Germany and Turkey in the context of the migration crisis. *Sovremennaya Evropa = Contemporary Europe*. 2020;(3):51–60. (In Russ.). DOI: 10.15211/soveurope320205160
9. Schimmelfennig F. European integration (theory) in times of crisis. A comparison of the euro and Schengen crises. *Journal of European Public Policy*. 2018;25(7):969–989. DOI: 10.1080/13501763.2017.1421252
10. De Coninck D., Solano G. Integration policies and migrants’ labour market outcomes: A local perspective based on different regional configurations in the EU. *Comparative Migration Studies*. 2023;11(1):23. DOI: 10.1186/s40878–023–00347-y
11. Chudinovskikh O., Kharaeva O. Migration policy towards skilled labor in the Russian Federation. *BRICS Journal of Economics*. 2020;1(2):80–102. DOI: 10.38050/2712–7508–2020–11
12. Ratha D., Plaza S., Ju Kim E., Chandra V., Kurasha N., Pradhan B. Remittances remain resilient but are slowing. *Migration and Development Brief*. 2023;(38). URL: <https://reliefweb.int/report/world/migration-and-development-brief-38-remittances-remain-resilient-are-slowing-june-2023-enarjaruzh>

13. Ulmasov R. U., Mahmadbekzoda M. Sh. State policy in the reintegration of citizens returning from labor migration. *Vestnik universiteta (Rossiisko-Tadzhikskii (Slavyanskii) universitet) = The University Bulletin. Russian-Tajik Slavonic University*. 2023;(3):317–327. (In Russ.).
14. Tkachenko A.A. Remittance as a new phenomenon of global economy. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, Taxes & Law*. 2014;(2):36–42. (In Russ.).
15. Sadvskaya E. Remittances from labor migrants and their role in migrant households in Central Asian countries. *Tsentrāl'naya Aziya i Kavkaz = Central Asia and the Caucasus*. 2006;(3):130–144. (In Russ.).
16. Toghanyan A. S., Grigoryan G. R., Kevorkova Zh. A. Research of the impact of remittances of migration processes on the economy and economic security of donor and recipient countries. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya = Modern Economics: Problems and Solutions*. 2021;(8):47–59. (In Russ.). DOI: 10.17308/meps.2021.8/2653
17. Tkachenko A. A., Ginoyan A. B. The place of remittances in financial flows into developing economies. *Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice*. 2017;21(6):94–107. (In Russ.). DOI: 10.26794/2587–5671–2017–21–6–94–107
18. Denisova I. A., Oksinenko V. G., Chudinovskikh O. S. The impact of the EAEU common labor market on the well-being of households of migrants: The case of Armenia. *Prikladnaya ekonometrika = Applied Econometrics*. 2022;(1):29–44. (In Russ.). DOI: 10.22394/1993–7601–2022–65–29–44

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Александр Александрович Ткаченко — доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института исследований международных экономических отношений, Финансовый университет, Москва, Россия

Alexander A. Tkachenko — Doctor of Economics, Professor, Chief Researcher, Institute for Research of International Economic Relations, Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-8828-1761>
alaltkachenko@gmail.com

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

Статья поступила 15.01.2024; после рецензирования 10.02.2024; принята к публикации 14.03.2024.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was received on 15.01.2024; revised on 10.02.2024 and accepted for publication on 14.03.2024.
The author read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-93-103
УДК 338.242(045)
JEL O32

Опыт Республики Корея в построении национальной инновационной системы

И.Г. Коротков

РЭУ имени Г.В. Плеханова, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Актуальность. Республика Корея сегодня является лидером инновационного развития не только в Юго-Восточной Азии, но и на глобальном уровне. За несколько десятилетий, благодаря развитию науки, технологий и инноваций, бедная аграрная страна добилась беспрецедентного экономического роста и вошла в число передовых индустриально-аграрных государств, что получило название «корейское экономическое чудо». Одним из важнейших факторов быстрого экономического роста стало построение эффективной национальной инновационной системы (НИС). **Цель исследования** – проанализировать основные этапы становления национальной инновационной системы Республики Корея, выявить ее сильные стороны и проблемные аспекты. **Методология.** В исследовании использован системный, структурно-функциональный, исторический и социокультурный подходы. **Выводы.** Республике Корея удалось построить эффективную НИС благодаря выверенной государственной политике в сфере науки и технологий, грамотному стратегическому планированию, системному и комплексному подходу к развитию инноваций, масштабному и непрерывному финансированию НИОКР, развитию инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: национальная инновационная система; инновации; Республика Корея; технопарк; НИОКР; научно-технологическая политика; технологии; цифровизация; информационно-коммуникационные технологии (ИКТ)

Для цитирования: Коротков И.Г. Опыт Республики Корея в построении национальной инновационной системы. *Мир новой экономики*. 2024;18(1):93-103. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-93-103

ORIGINAL PAPER

South Korea's Experience in the Development of National Innovation System

I.G. Korotkov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

ABSTRACT

Introduction. The Republic of Korea nowadays is a leader of innovative development not only in Southeast Asia, but also at the global level. Since 1950's thanks to the development of science, technology and innovation, one of the poorest agricultural countries has achieved unprecedented economic growth and became one of the leading advanced industrialised countries, which is popularly known as "Korea's economic miracle." One of the most important factors of rapid economic growth was the construction of an effective national innovation system (NIS). The purpose of the article is to analyze the main stages in the formation of the Korean national innovation system (NIS), to identify its strengths and weak points.

Methods. The study used system analysis, structural-functional, historical and sociocultural approach. **Conclusions.** The Republic of Korea managed to construct an effective national innovation system thanks to the deduced state policy in the field of science and technology, competent strategic planning, a systematic and integrated approach to the development of innovation, large-scale and continuous R&D financing and the development of innovation infrastructure.

Keywords: national innovation system; innovation; Republic of Korea; techno-park; R&D; technology; scientific and technology policy; digitalization; information and communication technologies (ICT)

For citation: Korotkov I.G. South Korea's experience in the development of national innovation system. *The World of New Economy*. 2024;18(1):93-103. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-93-103

Южную Корею называют «Чудом реки Ханган» и одним из четырех «азиатских тигров», наряду с Гонконгом, Сингапуром и Тайванем. В 1996 г. страна присоединилась к Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), куда входят экономически развитые страны.

В июле 1953 г., после завершения трехлетней войны, Южная Корея была бедной аграрной страной с ВВП на душу населения USD 87, низким промышленным потенциалом, слаборазвитым внутренним рынком и скудными природными ресурсами. За 50 лет Республика Корея превратилась в мирового инновационного лидера (с 2013 г. возглавляет рейтинг инноваций Bloomberg) с ВВП на душу населения USD 50331 (2022)¹.

Какие же факторы помогли достичь «корейского экономического чуда»? По мнению большинства экспертов, в основе быстрого экономического роста страны лежат эффективная инновационная система, грамотная государственная политика, благоприятная конъюнктура мировой экономики, а также хорошо образованное и дисциплинированное население.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ НИС РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ

Первый этап. 1960-е гг.

В 1962–1979 гг. президентом страны был Пак Чонхи (1917–1979 гг.), который провел значимые экономические реформы. Их целью было превращение Кореи в промышленно развитую страну с экспортноориентированной экономикой.

Так, в 1962 г. был создан Совет экономического планирования и принят первый пятилетний план экономического развития, который включал в себя поддержку импортозамещающих и ориентированных на экспорт отраслей (производство обуви, одежды и текстильных изделий). В период развития легкой промышленности (1962–1971 гг.) иностранные инвестиции составили 2,6 млрд USD, преимущественно в виде займов, предоставленных правительству и частному сектору. На данном этапе закладывалась основа индустриального развития страны. Во втором пятилетнем плане (1967–1972 гг.) шесть базовых отраслей национального хозяйства получили поддержку на законодательном уровне: черная и цветная металлургия, нефтехимия, машиностроение, судостроение и электроника [1, р. 127].

Не имея на тот момент достаточного количества финансовых ресурсов для проведения собствен-

ных НИОКР, Республика Корея приобретала технику и технологии в промышленно развитых странах и таким образом постепенно повышала свой технологический потенциал. Главным стратегическим партнером страны в то время выступала Япония, с которой в 1965 г. был заключен договор, определивший базовые принципы взаимодействия между двумя государствами. Благодаря этому партнерству Корея получила японские технологии и капитал, необходимые для развития собственной экономики. В обмен на военную поддержку во Вьетнамской войне США также оказали помощь в десятки миллиардов долларов в виде технологий, субсидий, займов и грантов. В целом, в 1950–1960 гг. американская помощь сыграла основополагающую роль в модернизации и индустриализации Южной Кореи.

В начале 1960-х гг. НИОКР в Республике Корея осуществляли только Корейский исследовательский институт атомной энергии и Национальный военнотехнический институт. Годовые затраты на НИОКР не превышали 9,5 млн USD, в стране насчитывалось всего 5 тыс. инженеров и ученых [2]. Первой организацией, занимающейся исключительно НИОКР, стал Корейский институт науки и технологий (Korea Institute of Science and Technology — KIST), открытый в 1966 г.

Для создания правовой базы в данной сфере, в 1967 г. были введены в действие законы об образовании и поддержке науки и техники. В этом же году было создано Министерство науки и технологий (Ministry of Science and Technology — MOST) — главное государственное ведомство, реализующее государственную научно-технологическую политику.

Немаловажную роль в формировании инновационной системы республики сыграл социокультурный фактор — особенности корейского национального характера, которые сформировались под влиянием конфуцианско-буддийской этики. Так, основополагающими ценностями в корейской культуре являются почитание старших, дисциплина, преданность семье (клану), патриотизм, верность, взаимопомощь и сотрудничество. Весьма важны в конфуцианской традиции образование и наука, что также стало позитивным фактором при формировании корейской НИС. Известно, что преимуществом Республики Корея, по сравнению с другими развивающимися странами, была хорошо образованная рабочая сила: уровень образования в стране в 1960-х гг. был такой же, как в государствах, чье благосостояние оценивалось в 2 раза выше [3].

В результате на первом этапе были заложены основы корейской НИС. Важную роль в этом контексте

¹ URL: <https://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm?context=OECD>



сыграла экономическая политика президента Пак Чонхи, направленная на привлечение иностранных инвестиций и рост экспорта. Возросло государственное регулирование экономики (пятилетние экономические планы), были сделаны важные шаги по индустриализации и начат трансфер иностранных технологий.

В период правления Пак Чонхи государство стало оказывать поддержку крупным и наиболее перспективным для экономики национальным компаниям в привлечении инвестиций. В 1962 г. банки в стране были национализированы, и государство получило полный контроль над внутренним кредитованием. Результатом протекционистской политики правительства стал активный рост чеболей (южнокорейских компаний семейно-кланового типа), которые появились еще в конце Корейской войны, а в настоящее время производят около половины ВВП страны. Благодаря концентрации в их руках капитала, крупнейшие чеболи, такие как Samsung (высокотехнологичные компоненты, основан в 1938 г.), LG (потребительская электроника и бытовая техника, 1947 г.), Hyundai (автомобилестроение, 1967 г.), Daewoo (электроника, бытовая техника, автомобили, оружие, 1967 г.) стали успешно развивать стратегически важные для экономики страны отрасли.

Формирование чеболей стало отражением характерной для корейцев черты характера — корпоративности, что в Корею называется «чиптанджуй» и переводится как «коллективизм». Корпоративность в данном контексте проявляется в том, что структура управления компанией организована по принципу семейного клана. Руководитель корпорации является своего рода отцом. С одной стороны, подчинение ему беспрекословно, с другой — он гарантирует сотрудникам покровительство и, подобно отцу, заботится об их благополучии, обеспечивая им социальную защиту. Эксперты считают высокую лояльность членов корпорации друг к другу основной положительной стороной этой системы [4, с. 318].

Второй этап. 1970-е — начало 1980-х гг.

На данном этапе формирования в корейской НИС произошли значительные изменения. В 1971 г. правительством был основан первый национальный научно-исследовательский и технический институт — Корейский институт передовых технологий (KAIST), ставший ведущим учебным и исследовательским университетом. Первоначально KAIST был укомплектован учеными и инженерами, получившими образование в США, и занимался как фундаментальными, так и прикладными исследованиями. Институт также осуществлял подготовку научных и инженерных

кадров для национальной науки и производства. Сегодня KAIST — главный центр стратегических исследовательских проектов в стране. В 1973 г. в районе Тэдок был основан научно-исследовательский комплекс Дэдок (Daedeok Science Town), объединивший для совместной работы государственные и частные исследовательские институты, венчурные фонды и высокотехнологичные фирмы. Позднее он был расширен до Daedeok INNOPOLIS.

Для проведения НИОКР и поддержки отраслей в освоении и использовании технологий в 1970-е гг. были открыты следующие государственные НИИ: Корейский институт машиностроения и металлов (Korea Test Institute of Machinery and Metals), Корейский исследовательский институт химических технологий (Korean Research Institute of Chemical Technology), Исследовательский институт электроники и телекоммуникаций (Korean Electronics and Telecommunications Research Institute), Корейский исследовательский институт стандартизации и науки (Korea Research Institute of Standards and Science), Корейский институт исследования и развития океана (Korea Ocean Research and Development Institute) и др. Создание ряда отраслевых НИИ внесло существенный вклад в совершенствование корейской НИС [5].

Для индустриализации экономики Республике Корея требовалось большое количество ученых и инженеров, способных проводить собственные НИОКР и внедрять в производство зарубежные технологии. Для решения этой задачи были разработаны специальные программы на базе Корейского института науки и технологий (KIST). В 1976 г. на основе опыта США и других промышленно развитых стран в области финансирования подготовки высококлассных специалистов был создан Корейский фонд науки и техники.

Важной вехой в защите прав интеллектуальной собственности стало создание Корейского ведомства по защите промышленной собственности (1977 г.), которое позднее было переименовано в Корейское ведомство по интеллектуальной собственности (КИПО).

Таким образом, на втором этапе становления НИС государство стало оказывать значительную поддержку большинству капиталоемких отраслей, способствовало укреплению технологического потенциала, созданию исследовательских институтов, развитию системы высшего образования и подготовке кадров для сферы НИОКР. Дальнейшее развитие получила национальная патентная система, были созданы условия для возвращения в страну научных кадров, возросла интенсивность НИОКР, усилилась роль науки в производстве, увеличилось применение собственных технологий.

Третий этап. 1980-е гг.

В 1980 г. Южная Корея переживала экономический кризис. Впервые с 1962 г. национальная экономика показала отрицательный рост, ухудшился платежный баланс. Для исправления сложившейся ситуации правительство страны начало широкомасштабные экономические реформы.

Фундаментальные исследования и НИОКР получили дополнительное финансирование, в том числе за счет привлечения прямых иностранных инвестиций. Одновременно в стране была осуществлена либерализация банковского и таможенного регулирования, а также отношений в области финансирования и торговли. Также правительство предприняло меры по усилению контроля над деятельностью чеболей и стало меньше контролировать финансовые институты и кредитные организации. Ряд государственных банков были приватизированы с сохранением за государством права назначения исполнительных директоров и топ-менеджеров [1, р. 131].

На данном этапе корейское правительство начало выстраивать стратегию научно-технологического развития страны. В 1982 г. была принята Первая национальная программа в сфере НИОКР.

В 1980-х гг. структура финансирования научных исследований продолжает меняться в сторону увеличения доли частного сектора. Этому способствовали существенные налоговые льготы и другие меры правительственной поддержки частных компаний, работающих в сфере высоких технологий.

В этот период для организации трансфера технологий из науки в производство, с опорой на американский и японский опыт, в стране создаются технопарки и технополисы, ставшие центрами технологического развития регионов (Тэджон, Кванджу). Дополнительные возможности для организации трансфера разработанных технологий получили также университеты в виде собственных центров трансфера технологий и фирм для коммерциализации результатов НИОКР.

Чтобы подготовить для инновационной экономики достаточное количество высококвалифицированных кадров, в 1982 г. корейское правительство увеличило затраты на образование до 6,3% ВВП [5].

В этот период правительством были приняты меры для стимулирования развития приоритетных высокотехнологичных отраслей (производство полупроводников, ИКТ, радиоэлектроника). Одной из мер государственной поддержки производства полупроводников стало принятие программы ускоренной амортизации оборудования в течение 4–7 лет и компенсация 50% затрат на исследования и разработки

в случае достижения положительных результатов по стратегически важным направлениям. Принятые правительством меры ускорили развитие данных наукоемких отраслей и вывели их в число лидеров корейской экономики.

В 1985 г. был принят ряд совместных международных научных программ, положивших начало долгосрочному научно-технологическому сотрудничеству между странами. В рамках этих программ к 2000 г. Республика Корея принимала участие примерно в 1500 проектах совместно с США, Японией, Китаем, Германией, Великобританией и Россией. Международное сотрудничество и обмен опытом придали новый импульс для развития корейской науки и технологий [6].

На данном этапе формирования НИС корейское правительство начало выстраивать долгосрочную стратегию научно-технологического развития страны, фундаментальные исследования и прикладные НИОКР получили дополнительное финансирование, стали развиваться малые инновационные предприятия, а созданные технополисы и технопарки положили начало инновационному развитию регионов.

Четвертый этап. 1990-е гг.

Особенностью четвертого этапа стало расширение международных торговых отношений и дальнейшая глобализация. В начале 1990-х гг. корейское правительство взяло курс на дерегулирование и децентрализацию экономических процессов. Несколько министерств было реструктуризировано, и с целью снижения влияния на экономику крупных корпораций прошла приватизация более шестидесяти государственных предприятий.

В этот период эффективность научно-производственных подразделений чеболей снизилась, и реструктуризация инновационной сферы пошла по пути разукрупнения конгломератов. Чтобы повысить конкурентоспособность корейских чеболей на мировом рынке, было решено стимулировать их специализацию в 3–5 приоритетных отраслях. Одновременно с этим правительством были приняты меры по поддержке малых инновационных предприятий.

Одной из мер стала принятая в 1993 г. программа, объединяющая для совместной научно-производственной деятельности промышленные предприятия, университеты и научно-исследовательские институты. В ее рамках малые промышленные предприятия получили также возможность вернуть часть расходов на НИОКР и внедрение технологий (50% компенсировало государство и 25% — местные органы власти). Благодаря принятым мерам, за период 1993–2004 гг. было подано 5026 заявок на патент, отмечено 10446 случаев



улучшения процессов и 13 600 — прототипирования [7]. Начиная с 1996 г. в сфере науки и технологий вместо сметной стали применять проектно-ориентированную систему финансирования, а денежные фонды на проведение исследований распределять на контрактной основе. В 1997 г. по образцу американской патентной системы правительство Кореи создало Национальное агентство по интеллектуальной собственности (КИРО).

В этом же году был принят первый пятилетний план развития научных и технологических инноваций на 1997–2002 гг. В документе была поставлена задача к началу XXI в. достичь научно-технологического уровня стран «Большой семерки» (G7). Планом предусматривалось увеличение государственных инвестиций в НИОКР (до 5% от общего объема государственного бюджета), рост государственных инвестиций в фундаментальные исследования (до 20% от общего объема государственного бюджета), подготовка квалифицированных исследователей (40 человек на 10 000 населения) [8]. Пятилетнее планирование, ставшее одним из главных принципов инновационной политики Кореи, обеспечило рост экспорта высокотехнологичной продукции, а также увеличение числа публикаций и патентов.

На данном этапе важную роль в формировании инновационной инфраструктуры Кореи стали играть технологические инкубаторы и бизнес-инкубаторы. Первые из них, созданные в 1991 г. по образцу Израиля, были государственными. Первый частный (Jungbu Industrial Consulting Inc.) и Народный (Ansan Business Incubator) инкубаторы были созданы в 1993 г. С 1997 г. в стране началось активное строительство технопарков, а в 1998 г. была создана Корейская ассоциация технопарков (Korean Techno park Association), где главным из шести которых стал «Тэдок» [9].

В 1998 г. правительство преобразовало несколько десятков национальных университетов в НИИ, которые стали специализироваться на фундаментальных исследованиях [10]. В области прикладных исследований возросло значение лабораторий корпораций. При штате более 5 человек они уже могли получать государственную поддержку. В целом же по стране количество научных работников к середине 1990-х гг. выросло до уровня, близкого развитым европейским странам (29 научных работников на 10 000 населения).

В 1998 г. была принята программа венчурного финансирования предприятий малого бизнеса KOSBIR (Korea Small Business Innovation Research — Инновационные исследования в малом бизнесе Кореи), согласно которой государственные инсти-

туты и министерства не менее 5% финансирования НИОКР обязаны были направлять на развитие малых инновационных предприятий. В рамках этой программы МСП получили льготный налоговый режим и страхование технических рисков.

В 1999 г. правительство создало Национальный совет по вопросам науки и технологий, главными задачами которого стали координация государственной политики в сфере науки и технологий, создание программ приоритетных научных исследований и расширение финансирования научных разработок. Совет был призван повысить эффективность инвестиций в НИОКР благодаря приоритетному развитию наукоемких отраслей (таких как нано- и биотехнологии, информационные, аэрокосмические и природоохранные технологии) и способствовать сохранению культурного наследия страны.

На данном этапе исследовательские институты, финансируемые государством, получили возможность работать самостоятельно. Для повышения эффективности исследований и координации их деятельности были созданы специальные организации. Восемь исследовательских институтов объединило Министерство науки и технологий, а главным из них стал Корейский институт оценки и планирования в области науки и техники (Korea Institute of Science and Technology Evaluation and Planning — KISTEP).

Поддержка науки в Республике Корея осуществляется преимущественно на основе государственных программ. В частности, в 1999–2009 гг. действовала программа «Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки на рубеже XXI в.», бюджет которой составлял USD 3,5 млрд. Программа обеспечила поддержку 25 крупным междисциплинарным проектам в приоритетных технологических отраслях.

В 1999 г. правительство Республики Корея приняло стратегическую инициативу «Долгосрочный прогноз развития науки и технологий до 2025 г.» (Vision 2025), который включил в себя три этапа².

- Первый (по 2005 г.) предполагал, что за счет максимально эффективного использования имеющихся ресурсов, совершенствования правовой базы и развития инфраструктуры Республика Корея должна войти в число 12 передовых научно-технологических держав и занять лидирующее место среди азиатских государств.

² Monitoring and analysis of policies and public financing instruments. Country Review Korea. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/korea.pdf

- На втором (по 2015 г.), активно развивая научные исследования и разработки, Корея должна была стать лидером Азиатско-Тихоокеанского региона в сфере НИОКР и войти в число 10 ведущих стран мира.

- На третьем (по 2025 г.) — достичь уровня научно-технологического развития стран «Большой Семерки».

Для получения плановых показателей в намеченные сроки корейское правительство в 1999 г. приняло закон о науке и технологиях и начало реализовывать программу «Передовая наука XXI века» (21st Century Frontier Science Program).

В 1960–1990 гг. научно-технологическое развитие Республики Корея было основано не на привлечении прямых иностранных инвестиций, а на применении в промышленности зарубежных технологий: в электронике — американских и немецких, в автомобилестроении — американских и японских, в судостроении — британских. Выбранная стратегия обеспечила активное развитие указанных отраслей и повысила конкурентоспособность производимой ими продукции на внутреннем и мировом рынках.

Таким образом, к началу XXI в. в Республике Корея сформировалась эффективная инновационная система, позволяющая местным товарам успешно конкурировать на международных рынках. На четвертом этапе формирования НИС были приняты первый пятилетний план научных и технологических инноваций, закон о науке и технологиях, стратегический документ «Долгосрочный прогноз развития науки и технологий до 2025 г.»; созданы Национальный совет по вопросам науки и технологий и Национальное агентство по интеллектуальной собственности (КИПО); реализован ряд программ научно-технологического развития страны.

Пятый этап. С 2000 г. — по настоящее время

В период восстановления корейской экономики после азиатского финансового кризиса и с приходом к власти президента Ким Тэ Джуна (1998–2003 гг.), развитие науки и технологий приобрело для страны первостепенное значение. Наибольшее внимание было уделено информатике, биотехнологиям, фундаментальным наукам, мехатронике и робототехнике, новым видам энергии и материалов.

В 2001 г. правительство Кореи утвердило первый базовый пятилетний план развития науки и технологий, где определялись цели и задачи научно-технологического развития страны и меры по их достижению: увеличение финансирования НИОКР, совершенствование инфраструктуры для научных

исследований и коммерциализации технологий, повышение квалификации специалистов в сфере НИОКР, создание региональных инновационных кластеров. В 2001 г. был также принят рамочный закон о науке и технологиях. В дальнейшем подобные базовые планы принимались правительством каждые пять лет.

Предполагалось, что на первом этапе реализации «Долгосрочного прогноза» Корея займет лидирующее место среди азиатских государств. Однако этот результат не был достигнут, и первенство в регионе сохранила Япония³. Цели второго этапа (по 2015 г.) также не были полностью реализованы. Согласно Глобальному инновационному индексу 2016 г., Корея стала второй страной-новатором в АТР, пропустив вперед Сингапур. В десятку ведущих экономик мира ей также войти не удалось.

Корейское «экономическое чудо» стало возможно во многом благодаря совершенствованию национальной науки и технологий, основанному на масштабном и непрерывном финансировании НИОКР. Внутренние затраты на исследования и разработки постоянно увеличивались: с 2,1% ВВП — в 2000 г. до 4,9% ВВП — в 2021 г.⁴

Эффективность функционирования НИС Кореи подтверждают значения индексов инновационного развития стран мира. Согласно индексу инноваций Bloomberg (The Bloomberg Innovation Index), страна в 2022 г. подтвердила свое лидерство среди 95 государств. Для расчета индекса исследуют семь ключевых показателей: интенсивность НИОКР, добавленную при производстве стоимость, производительность, концентрацию высокотехнологичных компаний, эффективность высшего образования, долю исследователей в общем числе работающих и патентную активность. Лучших результатов Республика Корея достигла по показателям «интенсивность НИОКР» и «добавленная при производстве стоимость» (2-е место в мире). По производительности страна заняла 18-е место в мире, а по патентной активности — 20-е. Согласно индексу Bloomberg, по уровню развития инноваций Корея опередила такие страны, как Германия, Финляндия, Швейцария, Израиль, Сингапур, Швеция, США, Япония и Франция.

В Глобальном индексе инноваций (The Global Innovation Index) в 2022 г. страна заняла 6-е место

³ The Global Technology Revolution 2020, In-Depth Analyses. The RAND Corporation. URL: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/technical_reports/2006/RAND_TR_303.pdf

⁴ URL: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>



в мире и 1-е — в регионе Юго-Восточной Азии, обогнав Сингапур.

Республика Корея входит в число самых передовых стран по Индексу развития информационно-коммуникационных технологий. Согласно ICT Development Index, в 2017 г. она заняла 2-е место в мире. Далее в рейтинге следуют Швейцария, Дания, Великобритания, Гонконг, Нидерланды, Норвегия, Люксембург, Япония, Швеция и Германия. Данный индекс рассчитан на основе показателей, характеризующих доступ к интернету, сотовой связи, радиосистемам, телесистемам, развитие ИТ-инфраструктуры и т.д., и оценивает уровень использования ИКТ и практические знания у населения стран [11].

По результатам исследования 2017 г., доля цифрового сектора в ВВП в Республике Корея — самая высокая в мире (рис. 1).

В том же году в Корею также была зафиксирована самая большая в мире доля занятых в секторе ИКТ от общего числа занятых в экономике (рис. 2).

В апреле 2019 г. Южная Корея стала первой азиатской страной, которая запустила коммерческие услуги беспроводной сети 5G, а в июле корейский SK Telecom объявил о запуске первой в мире услуги роуминга 5G с крупнейшим оператором мобильной связи Швейцарии Swisscom.

Стране удалось достигнуть значительных успехов в построении НИС благодаря стратегическому планированию, системному и комплексному подходу к развитию инноваций. Стратегическое видение правительства страны в инновационной сфере можно проследить начиная с 1980-х гг. Современное инновационное развитие Кореи во многом связано с воплощением концепции «креативной экономики».

Креативные индустрии — это отрасли экономики, основанные на коллективном и индивидуальном творчестве, таланте, мастерстве, благодаря которым можно создавать новые рабочие места за счет коммерциализации интеллектуальной собственности. На решение корейского правительства о переходе к концепции «креативной экономики» повлияли следующие факторы: практически полное отсутствие у страны природных ресурсов; усиление конкуренции в Азиатско-Тихоокеанском регионе (в первую очередь, с китайскими производителями); нарастание социальной напряженности из-за сокращения доли малого и среднего бизнеса в экономике страны.

Государственная программа «Креативная экономика» была принята в конце 2012 г. с приходом к власти президента Пак Кын Хе. В ней большое внимание уделено поддержке стартапов, развитию малых и средних инновационных предприятий и инновационных зон, таких как INNOPOLIS.

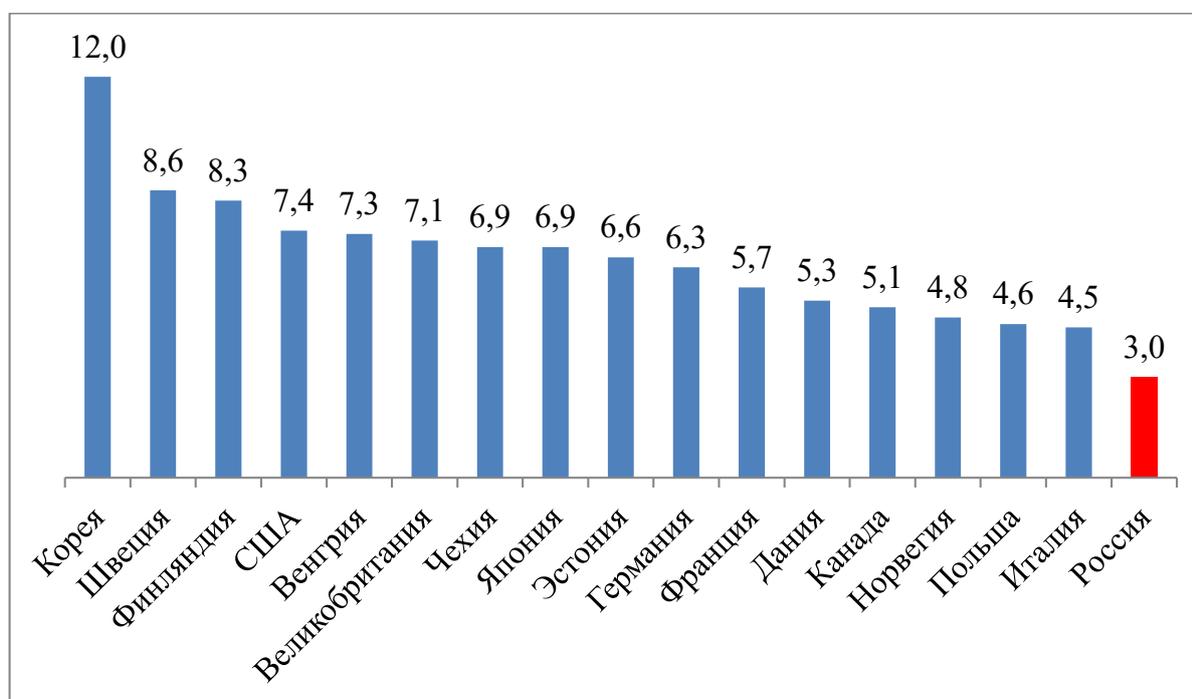


Рис. 1 / Fig. 1. Доля цифрового сектора в ВВП, % (2017) / Digital economy contribution to GDP, % (2017)

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

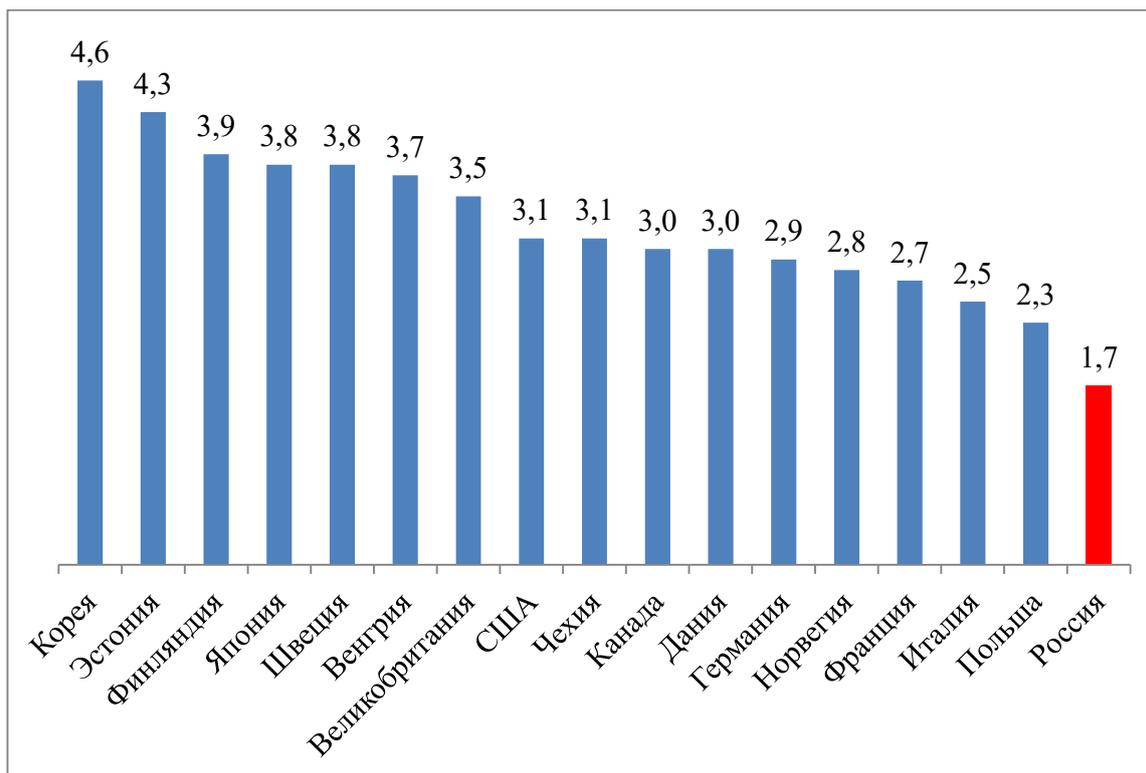


Рис. 2 / Fig. 2. Доля занятых в секторе ИКТ от общего числа занятых в экономике, % (2017) / ICT employment indicator (2017)

Источник / Source: данные ОЭСР / compiled by the author based on OECD, ICT employment (indicator). URL: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/ict-employment/indicator/english_0938c4a0-en

Для реализации программы было создано Министерство науки и ИКТ (Ministry of Science & ICT), которое в середине 2013 г. разработало план реализации программы, где были намечены три основные цели, шесть стратегий и поставлено двадцать четыре задачи. Основными целями стали:

- создание новых рабочих мест и рынков посредством развития инноваций (640 000 новых рабочих мест за первые 3 года);
- становление Республики Корея как мирового лидера в области инноваций, особенно в сфере телекоммуникаций и интернета вещей (IoT), путем увеличения расходов на НИОКР на 40% от текущего уровня;
- создание общества, в котором творческое мышление стоит в приоритете — в противопоставление традиционному консервативному корейскому мышлению⁵.

⁵ Strengthening the creative industries for development in the Republic of Korea. United Nations conference on trade and development. New York and Geneva, 2017. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ditcted2017d4_en.pdf

С 2013 г. главным источником государственного финансирования «креативной экономики» стал Корейский банк развития (Korea Development Bank).

Начиная с 2000-х гг. национальная стратегия НИОКР стала постепенно переходить от сильной правительственной инициативы к созданию инновационной экосистемы на основе государственно-частного партнерства. Так, в 2005 г. научно-исследовательский комплекс Дэдок был расширен до Daedeok INNOPOLIS — Особой зоны исследований и разработок — регионального инновационного кластера, связывающего научные исследования, коммерциализацию технологий и промышленное производство. Daedeok INNOPOLIS — это инновационный кластер мирового уровня, состоящий из 26 финансируемых правительством исследовательских институтов, 7 университетов, 1700 компаний и более 30 тыс. сотрудников, занятых исследованиями и разработками⁶. В дальнейшем по этой модели были созданы подобные региональные центры, и в настоящее время в стране функционируют пять

⁶ URL: <https://www.innopolis.or.kr>

ИННОПОЛИСОВ (Дэдок, Кванджу, Тэгу, Пусан и Чонбук), которые объединяет INNOPOLIS Foundation.

INNOPOLIS является основой инновационного роста и ключевой движущей силой экономического развития Южной Кореи. Содействуя развитию инновационной экосистемы, INNOPOLIS создает ориентированную на потребителя среду НИОКР, обеспечивает коммерциализацию технологий и создание новых рабочих мест, поддерживает рост технологических стартапов малого и среднего бизнеса, чтобы сделать его основой инновационного роста и промышленного развития страны.

Фонд INNOPOLIS имеет полноправное членство в ASPA (Азиатская ассоциация научных парков) и IASP (Международная ассоциация научных парков и областей инноваций). Основываясь на сети сотрудничества с научными парками по всему миру, INNOPOLIS поддерживает инновационные компании для расширения их бизнеса за рубежом.

Важным показателем развития инновационной экономики является доля расходов на гражданские НИОКР (в % от ВВП). Республика Корея по данному показателю занимает 2-е место в мире после Израиля (4,81% в 2021 г.), 9-е место в мире по общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками (203 в расчете на 10000 занятых в экономике), и 3-е место по количеству исследователей (166 в расчете на 10000 занятых в экономике)⁷.

Южная Корея за несколько десятилетий прошла путь от отсталой аграрной страны с низким уровнем жизни населения и высокой инфляцией до одного из лидеров инновационного развития. Это стало возможным во многом благодаря последовательной и выверенной государственной политике. Ключевыми факторами успеха Кореи, отличающими ее от других быстро развивающихся стран, стали эффективный менеджмент и наличие хорошо образованной, мотивированной, а также низкооплачиваемой, по сравнению с развитыми странами, рабочей силы. Корейские школьники и студенты регулярно входят в число лидеров согласно тестам PISA ОЭСР, а по уровню высшего образования Корея превосходит другие страны ОЭСР. Инвестиции в человеческий капитал обеспечили ей высокую эффективность и качество используемых инноваций.

Немаловажную роль в экономических успехах страны сыграл и социокультурный фактор: дисциплинированность, настойчивость, трудолюбие

корейского народа, основанные на принципах конфуцианства, культивирующего добросовестное отношение к труду и уважение к иерархии [12]. Одновременно Корея является одним из мировых лидеров по объему инвестиций в НИОКР, проводя непрерывное и масштабное финансирование исследований и разработок. Развитие человеческого капитала, науки, технологий и инноваций позволило построить НИС, которая стала основным поддерживающим фактором стабильного экономического роста. Страна не извлекала выгоду из богатых природных ресурсов, а сформировала свои конкурентные преимущества за счет импортного сырья и энергии, конкурируя при этом на мировых рынках с качественным высокотехнологичным экспортом.

Анализ основных этапов формирования НИС в Корею свидетельствует о том, что опора на зарубежные технологии и эффективная государственная политика, объединившая в систему основных участников НИС — государство, частный бизнес и научное сообщество — помогли достичь высоких темпов научно-технического развития в относительно короткие сроки. Южнокорейская модель инновационной деятельности направлена на развитие инновационной инфраструктуры. При этом государственная экономическая политика позволяет обеспечить восприимчивость страны к достижениям научно-технического прогресса, а также способствует координации действий различных регионов и секторов экономики в области науки и технологий [13].

Сегодня в корейской экономике есть ряд отраслей, которые отличаются высокой международной конкурентоспособностью: автомобилестроение, полупроводники, производство бытовой техники, телекоммуникации, металлургия и химическая промышленность. Однако Корея сильно отстает от развитых стран по общему объему накопленных инвестиций в науку и технологии. Начиная с 1970-х гг. развитые страны ежегодно инвестировали в НИОКР в среднем около 2% ВВП (по данным ОЭСР⁸), в то время как РК начала масштабно инвестировать в НИОКР лишь в конце 1990-х гг. Таким образом, по сумме накопленных инвестиций в науку и технологии она примерно в 7 раз уступает США.

Исследователи выделяют следующие проблемные зоны южнокорейской НИС, препятствующие ее успешному развитию:

⁷ Индикаторы науки: 2023. Статистический сборник. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ; 2023.

⁸ URL: <https://data-explorer.oecd.org/>

- Сохранение доминирующей роли крупных фирм (чеболей) в развитии НИОКР, несмотря на усилия правительства по развитию инновационного потенциала малых и средних предприятий.
 - Чрезмерный упор на краткосрочные промышленно ориентированные исследования в ущерб долгосрочным фундаментальным исследованиям.
 - Относительно слабая интернационализация национальной исследовательской системы.
 - Недостаточно развитый исследовательский потенциал университетов.
 - Отставание производительности в секторе услуг, по сравнению с производством [14].
- Таким образом, дальнейшее развитие НИС Республики Корея зависит от эффективности вовлечения в инновационную сферу малых и средних предприятий, а также создания и поддержки начинающих стартапов. Стране необходимо продолжать развивать собственные фундаментальные исследования, уменьшить зависимость от зарубежных технологий и увеличить бюджетное финансирование НИОКР.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Kim C.-K. Korea's development policy: Experience and implications for developing countries. Seoul: Korea Institute for International Economic Policy; 2008. 486 p.
2. Chung S. Innovation, competitiveness, and growth: Korean experiences. Lessons from East Asia and the global financial crisis. Annu. World Bank conf. on development economics (Seoul, June 22–24, 2009). Washington, DC: World Bank; 2011:333–357. URL: <https://www.rrojasdatabank.info/wbdevecon10-22.pdf> (дата обращения: 18.10.2023).
3. Колотырина Е. А. Особенности становления инновационной системы Республики Корея. *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика.* 2015;(2):96–105.
4. Василенко И. А., Василенко Е. В. Искусство международных переговоров. М.: Международные отношения; 2021. 432 с.
5. Рязанова А. Н. Государственная политика в отношении человеческого потенциала как фактор успешного технологического развития Южной Кореи. *Вестник Томского государственного университета.* 2012;(357):96–99.
6. Троекурова И. С., Колотырина Е. А. Международное научно-технологическое сотрудничество Республики Корея. *Известия Саратовского университета. Новая Серия. Серия: Экономика. Управление. Право.* 2015;15(1):28–37.
7. Kim J.-Y. SME innovation policies in Korea. In: The policy environment for the development of SMEs. Singapore: Pacific Economic Cooperation Council; 2007:129–149. URL: https://www.pecc.org/images/stories/publications/SME-2007-6-SME_Innovation_Policies_in_Korea-Kim.pdf (дата обращения: 14.10.2023).
8. Халипов В. Д. Инновационно-ориентированное развитие экономики Республики Корея. *Теория и практика общественного развития.* 2015;(14):67–69.
9. Chung S. Excelsior: The Korean innovation story. *Issues in Science and Technology.* 2007;24(1). URL: <http://issues.org/24-1/chung/> (дата обращения: 14.10.2023).
10. Gang K. W., Abetti P. A. The global competitiveness of South Korea: The role of government-funded research institutes. *World Review of Science, Technology and Sustainable Development.* 2010;8(1):1–28. DOI: 10.1504/WRSTSD.2010.033311
11. Андрианов В. Д. Основные направления реализации стратегии цифровой трансформации экономики и общества в Республике Корея. *Общество и экономика.* 2022;(3):100–117. DOI: 10.31857/S 020736760019065-0
12. Попов Е. В., Симонова В. Л., Тихонова А. Д. Экономические модели инновационной деятельности на базе цифровых платформ. *Мир новой экономики.* 2023;17(2):6–17. DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-2-6-17
13. Cha S. H. Myth and reality in the discourse of Confucian capitalism in Korea. *Asian Survey.* 2003;43(3):485–506. DOI: 10.1525/as.2003.43.3.485
14. Kang S. Korea's national systems of innovation (70 years): Framework and national experience. In: Experts meeting on national systems of innovation (Paris, February 21–23, 2018). Vienna: Climate Technology Centre and Network; 2018. URL: https://www.ctc-n.org/files/national_systems_of_innovation_experience_korea.pdf (дата обращения: 18.10.2023).

REFERENCES

1. Kim C.-K. Korea's development policy: Experience and implications for developing countries. Seoul: Korea Institute for International Economic Policy; 2008. 486 p.

2. Chung S. Innovation, competitiveness, and growth: Korean experiences. Lessons from East Asia and the global financial crisis. Annu. World Bank conf. on development economics (Seoul, June 22–24, 2009). Washington, DC: World Bank; 2011:333–357. URL: <https://www.rrojasdatabank.info/wbdevecon10-22.pdf> (accessed on 18.10.2023).
3. Kolotyryna E.A. Specific features of innovation system formation of the Republic of Korea. *Vestnik Rossiiskogo universiteta družby narodov. Seriya: Ekonomika = RUDN Journal of Economics. Series: Economics*. 2015;(2):96–105. (In Russ.).
4. Vasilenko I.A., Vasilenko E.V. The art of international negotiations. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya = International relations; 2021. 432 p. (In Russ.).
5. Ryazanova A.N. State policy regarding human capital as a factor of successful technological development of South Korea 1950–2010. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta = Tomsk State University Journal*. 2012;(357):96–99. (In Russ.).
6. Troyekurova I.S., Kolotyryna E.A. International science and technology cooperation of the Republic of Korea. *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya Seriya. Seriya: Ekonomika. Upravlenie. Pravo = Bulletin of Saratov University. New Series. Series: Economics. Management. Law*. 2015;15(1):28–37. (In Russ.).
7. Kim J.-Y. SME innovation policies in Korea. In: The policy environment for the development of SMEs. Singapore: Pacific Economic Cooperation Council; 2007:129–149. URL: https://www.pecc.org/images/stories/publications/SME-2007-6-SME_Innovation_Policies_in_Korea-Kim.pdf (accessed on 14.10.2023).
8. Khalipov V.D. The innovation-oriented development of economy of the Republic of Korea. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya = Theory and Practice of Social Development*. 2015;(14):67–69. (In Russ.).
9. Chung S. Excelsior: The Korean innovation story. *Issues in Science and Technology*. 2007;24(1). URL: <http://issues.org/24-1/chung/> (accessed on 14.10.2023).
10. Gang K. W., Abetti P.A. The global competitiveness of South Korea: The role of government-funded research institutes. *World Review of Science, Technology and Sustainable Development*. 2010;8(1):1–28. DOI: 10.1504/WRSTSD.2010.033311
11. Andrianov V.D. The main trends in the implementation of the strategy of digital transformation of the economy and society in the Republic of Korea. *Obshchestvo i ekonomika = Society and Economy*. 2022;(3):100–117. (In Russ.). DOI: 10.31857/S 020736760019065-0
12. Popov E.V., Simonova V.L., Tikhonova A.D. Economic models of innovation activity based on digital platforms. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2023;17(2):6–17. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2023-17-2-6-17
13. Cha S.H. Myth and reality in the discourse of Confucian capitalism in Korea. *Asian Survey*. 2003;43(3):485–506. DOI: 10.1525/as.2003.43.3.485
14. Kang S. Korea's national systems of innovation (70 years): Framework and national experience. In: Experts meeting on national systems of innovation (Paris, February 21–23, 2018). Vienna: Climate Technology Centre and Network; 2018. URL: https://www.ctc-n.org/files/national_systems_of_innovation_experience_korea.pdf (accessed on 18.10.2023).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Илья Георгиевич Коротков — преподаватель МТКП РЭУ имени Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Ilya G. Korotkov — Lecturer in the Department of World Economics, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-8467-5157>

korotkov.ig@rea.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

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

Статья поступила 12.11.2023; после рецензирования 10.12.2023; принята к публикации 14.01.2024.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 12.11.2023; revised on 10.12.2023 and accepted for publication on 14.01.2024.

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

DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-104-115
УДК 338.28(045)
JEL E69

Институциональные трансформации сектора МСП: приоритеты государственной поддержки

А.А. Блохин^а, К.В. Глухов^б

^{а,б} ИНП РАН, Москва, Россия;

^а Финансовый университет Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

В статье сопоставляются декларируемые цели и фактическая динамика развития малых и средних предприятий (МСП) в России. Этот сектор имеет довольно значительную государственную поддержку, но далеко не полностью использует ее в своих целях, передавая часть дохода более крупным, доминирующим над ним компаниям, которые получают таким образом институциональную ренту, а государство, по сути, финансирует их развитие. Актуальность темы определяется необходимостью структурной и институциональной перестройки российской экономики в условиях санкций. Государственная политика должна более четко фокусироваться на выявлении и преодолении барьеров развития малого, среднего и крупного бизнеса, к числу которых относится переход из среднего в крупный бизнес при достижении порога годовой выручки, равного 2 млрд руб.

Ключевые слова: малые и средние предприятия; государственная поддержка; институциональная рента; институциональные ловушки; барьеры; доминирование; иерархия экономики; перечни субъектов МСП

Для цитирования: Блохин А.А., Глухов К.В. Институциональные трансформации сектора МСП: приоритеты государственной поддержки. *Мир новой экономики*. 2024;18(1):104-115. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-104-115

ORIGINAL PAPER

Institutional Transformations of the SME Sector and the Need to Change the Priorities of Its State Support

A.A. Blokhin^а, K.V. Glukhov^б

^{а,б} Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia;

^а Financial university, Moscow, Russia

ABSTRACT

The article compares the declared goals and the actual dynamics of the development of the sector of small and medium-sized enterprises in Russia. This sector receives quite significant government support but does not fully use it for its own purposes and development, transferring part of the income to larger companies. Large companies dominating SMEs receive institutional rents in this way, and the state, in fact, finances their development. The relevance of the topic is determined by the need for structural and institutional restructuring of the Russian economy in the context of sanctions. State policy should focus more clearly on identifying and overcoming barriers to the development of small, medium, and large businesses. Such barriers include the transition from a medium-sized business to a large one when the annual revenue reaches the threshold of 2 billion rubles.

Keywords: small and medium-sized enterprises; state support; institutional rent; institutional traps; barriers; dominance; hierarchy of the economy; lists of SMEs

For citation: Blokhin A.A., Glukhov K.V. Institutional transformations of the SME sector and the need to change the priorities of its state support. *The world of the new economy*. 2024;18(1):104-115. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-104-115

Малые и средние предприятия выделяют как важный сектор коммерческих организаций из-за его особого влияния на выпуск разнообразных товаров и услуг, рынок труда, доходы населения. Считается, что развитый сектор МСП свидетельствует о наличии высокопроизводительных предприятий [1], создающих новые рабочие места [2, 3], внедряющих инновации, осваивающих новые рыночные ниши [4–6]. Особую актуальность теме придают глубокие институциональные трансформации российской экономики, вызванные внешними шоками. Сектор МСП мог бы способствовать поиску и освоению инструментов ее адаптации к новым условиям, «запуску» структурных изменений, в том числе на микроуровне.

Необходимость поддержки и развития сектора МСП в России обсуждается научным сообществом и руководством государства с конца 80-х гг. [7]. Меры господдержки активно реализуются с середины 2000-х гг. [8, 9], однако их эффективность оценивается пока невысоко — они не привели к требуемым изменениям [10, 11]. Декларируемые общие цели и принципы сохраняются неизменными: создание рабочих мест, рост доли сектора в ВВП, внедрение инноваций, повышение качества и разнообразия услуг. Однако в разные периоды акценты в них смещаются. Так, в рамочном законе 1995 г. провозглашалась цель создания на федеральном уровне экономических, правовых и организационных условий формирования развитой инфраструктуры малого предпринимательства, обеспечивающей его эффективный рост. В Федеральном законе от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (209-ФЗ) цели расширяются и уточняются в пользу развития МСП, повышения конкурентоспособности, роста доли в ВВП, увеличения количества занятых — акценты смещаются от формирования и устойчивого функционирования к развитию МСП. Изменение спектра целей можно наблюдать в соответствующих документах стратегического планирования и программах развития МСП. Однако положение дел в секторе остается примерно одинаковым (табл. 1). Точнее — оно не проявляется в названных целевых показателях.

209-ФЗ должен был сформировать новый подход к субъектам МСП, определить принципы государственной поддержки, включая специальные налоговые режимы и упрощенные правила. С момента его вступления в силу введены в действие многие

программы и меры поддержки (финансовой, налоговой и т.д.) на федеральном и региональном уровнях. Основные из них — предоставление льготных кредитов, субсидий и налоговых льгот¹, включая разнообразные меры нефинансового характера (консультационные услуги, помощь в регистрации и др.), утверждаемые на региональном и муниципальном уровнях. Однако их влияние на сектор трудно оценить.

Несмотря на широкий спектр оказываемых мер, вклад сектора МСП в ВВП (табл. 1) остается невысоким, по сравнению с развитыми странами, и почти не растет на протяжении длительного периода (в Республике Корея на этот сектор приходится 48% ВВП, в Великобритании — 51%, в Германии — 53%, в Финляндии — 60%) [12]².

Необходимо отметить, что существенные отличия показателей 2000 от 2010 и последующих годов вызваны изменениями в методологии их учета.

Понятие «среднее предпринимательство» появляется в законодательстве с вступлением в силу 209-ФЗ. До этого поддержка малым формам предпринимательства осуществлялась в основном с опорой на Указ Президента РФ от 04.04.1996 № 491 «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации»³. В базах данных Росстата с 2003 по 2007 г. (более ранние данные отсутствуют) включительно фигурирует только «малое предпринимательство».

С 2017 г. появляется категория трудовой деятельности «самозанятые» — имеющие право на получение от государства налоговых и других льгот по ряду программ поддержки МСП (например, по «Программе 1764»⁴), но не включаемые в единый реестр субъектов МСП [13]. За последние два десятилетия неоднократно уточнялись налоговые режимы для малого бизнеса (например, из него выделились микро- и средние предприятия и добавились индивидуальные предприниматели и самозанятые).

Таким образом, динамика сектора МСП и декларируемые цели его развития на протяжении длительного периода оставались весьма слабо связаны друг с другом. Для более действенной поддержки

¹ URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/ (дата обращения: 20.06.2023).

² Данные по странам приводятся только по малому бизнесу без среднего.

³ URL: <https://base.garant.ru/106121/>

⁴ URL: <https://base.garant.ru/72141688/>

Таблица 1 / Table 1

Основные показатели динамики МСП за соответствующие годы (данные за 2000 г. – только по малому бизнесу) / Main indicators of SME dynamics for the respective years (data for 2000 – only for small business)

Показатель / год	2000	2010	2015	2021
Доля МСП в ВВП, %	10,0	21,0	19,9	20,3
Количество субъектов МСП, млн ед.	0,875	3,08	5,52	5,68
Доля занятых в МСП (от общего числа рабочей силы), %	12,00	26,00	25,50	20,65
Количество занятых в МСП, млн человек	7,60	17,61	18,45	15,49

Источник / Source: данные Росстата / Rosstat data: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/MSP_v_VVP_s_2017.xlsx; https://nisse.ru/upload/iblock/700/SME_2012_25.07.2012.pdf; <https://cyberleninka.ru/article/n/kolichestvo-subektov-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-i-chislennost-ih-rabotnikov-analiz-slozhivsheysya-strukturny/viewer>; <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/obsled-tom1.pdf>

МСП требуется переход к оценке результативности этих мер, устранение избыточных расходов и фокусировка на действительно полезных направлениях.

Авторы считают, что необходимо выявить наличие широких зон опережающей динамики в секторе МСП (в том числе их зависимость от отраслевых и институциональных характеристик компаний), показать их связь с активностью аффилированных с ними структур — крупных компаний, банков, розничных сетей — и на этой основе пересмотреть сложившиеся подходы в поддержке МСП.

Для достижения указанной цели удобно воспользоваться теорией экономического доминирования в многоуровневой экономике [14], согласно которой во многих отраслях российской экономики за последние годы происходила серьезная консолидация крупного бизнеса и углублялось его расслоение по различным уровням: альфа-, бета- и гамма [15]. Бизнес, имеющий лучшие институциональные условия, получает нерыночные преимущества доступа к более качественным ресурсам, а также институциональную ренту, которую заинтересован использовать в лоббировании новых институциональных барьеров в худших условиях. Такое расслоение не только разделяет источники и факторы роста по уровням, но и формирует устойчивые барьеры между ними, а следовательно — институциональные ловушки [16]. Более крупный бизнес защищает свои рынки от прихода на них более слабых, меньших по размеру компаний [17–19]. Сектор МСП в данной иерархии, как правило, относится к «нижнему» уровню и попадает в соответствующие ловушки гамма-бизнеса — низких доходов, догоняющего развития, ограниченных перспектив роста.

Из этого следует, что эффекты поддержки МСП через механизмы перераспределения институциональной ренты получает более крупный российский и зарубежный бизнес.

Во-первых, многие компании сектора МСП являются дочерними для крупных [20] и, как правило, участвуют в формировании издержек. Даже если центры образования прибыли в холдингах представлены небольшими по количеству сотрудников компаниями, они не подпадают под критерии МСП из-за объемов продукции, показываемой в отчетности.

Во-вторых, при кооперации по производству сложных изделий обычно более «поздние» стадии их сборки или обработки дают больший прирост добавленной стоимости. Соответственно, большая часть рентабельности обеспечивается крупным предприятием, изготавливающим конечную для данного бизнеса продукцию, а меньшая — многочисленными малыми и средними поставщиками.

В-третьих, конкуренция компаний МСП между собой приводит к выделению более успешных лидеров роста, становящихся в результате привлекательными для поглощения крупными компаниями. Далее их успешная рыночная стратегия приносит результаты вне сектора МСП.

В-четвертых, всегда остается возможность роста компаний МСП и их прорыва на более высокий уровень — тогда они сами становятся лидерами группы или сети компаний малого бизнеса, растущих и «дробящихся» по мере приближения к порогу, за которым перестают относиться к МСП и теряют соответствующие преимущества. Рано или поздно компания — лидер группы сама превращается в центр концентрации прибыли и перестает быть малой или средней.

В-пятых, в странах с развитой экономикой (банковской системой) центрами формирования прибыли оказываются не только материнские компании холдингов, но и финансовые или иные посреднические структуры. Это позволяет генерировать большое количество компаний малого бизнеса в сфере услуг, оставляя их прибыльность под контролем банков, торговых или иных организаций. В России такой механизм пока не получил распространения — малый бизнес остается под сильным влиянием крупных компаний либо городских и региональных властей, поэтому его маркетинговые стратегии ограничены доминирующими структурами.

Все перечисленные и многие другие аналогичные механизмы представляют, по сути, способы перераспределения институциональной ренты от малого бизнеса к более крупному — часто зарубежному. При этом последний может доминировать над компаниями российского сектора МСП, даже не работая на российском рынке, а используя инструменты цен, тарифов, допуска на зарубежные рынки, правила сертификации продукции и иные ограничительные меры. В 2022–2023 гг. произошли системные изменения таких отношений, однако их влияние на отраслевую динамику и сектор МСП можно будет оценить лишь с появлением соответствующих статистических и отчетных данных.

Независимо от того, российские или зарубежные компании доминируют над сектором МСП в России, его можно образно представить «питательным бульоном» или «планктоном» для более крупного бизнеса. Тогда появляются вопросы: сознательно ли государство поддерживает крупный бизнес через предоставление своей помощи МСП? И если — «да», то следует ли переформулировать цели подобной политики?

Для проверки высказанных тезисов сформулирована гипотеза: в секторе МСП есть значимые по объему и количеству компаний сегменты, растущие быстрыми и очень быстрыми темпами, эффекты чего проявляются извне.

В этом случае следует установить, куда «переходит» рост успешных компаний МСП: (а) они продолжают расти, постепенно превращаясь в крупные, в том числе поглощая другие растущие; (б) они поглощаются крупным бизнесом либо исходно были дочерними и зависимыми от него и благодаря этому росли; (в) они теряют скорость развития и «дробятся» на мелкие, подходя к какому-то барьеру.

Если такая гипотеза верна, то становится понятным, почему оказываемые меры государственной

поддержки не дают нужного эффекта — он проявляется в развитии иных секторов (государство, поддерживая малый бизнес, фактически способствует росту крупного). Тогда поддержка должна быть более адресной — направленной не столько на рост компаний, сколько на преодоление возникающих в их развитии барьеров. В этом случае необходимо понять, как следует перераспределить и переформатировать поддержку, фокусируя ее именно там, где она больше требуется.

Проверка гипотезы осуществлялась с помощью анализа информации о составе и некоторых экономических показателях субъектов МСП из реестра ФНС России (далее — реестр ФНС). В 2021 г. в нем содержались сведения о 5,8 млн организаций и индивидуальных предпринимателей. Однако там нет информации о выручке, связях с госсектором, зависимости от крупных юридических лиц, присутствии или отсутствии в перечне некоммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей. Кроме того, невозможно произвести выгрузку данных по заданному списку субъектов МСП.

Более комфортны для исследований такие базы, как СПАРК-«Интерфакс» (далее — СПАРК)⁵ и Rusprofile⁶. В первой отражаются данные по 1,4 млн субъектов МСП (примерно 24,1% от общего числа). Во второй — по 5,5 млн субъектов МСП (примерно 94% от общего числа). В каждой из них имеются сведения, отсутствующие в другой, и наоборот: в частности, о собственниках, налоговом режиме, аффилированности с какими-либо юридическими лицами, принадлежности к некоммерческим организациям, наличии иностранного собственника и т.п.

Именно на границе водораздела между МСП и «не МСП» некоторые закономерности особенно заметны, поэтому важно отметить, что и в первой, и второй базе можно найти компании, не содержащиеся в реестре ФНС, но фактически относящиеся к сектору МСП по объему выручки. По данным за 2021 г., таких было более 114,6 тыс. в базе СПАРК и более 495,8 тыс. — в Rusprofile. Эти компании по своей экономической роли «ведут себя» как МСП и должны включаться в анализ, пусть и с соответствующими оговорками.

Также в СПАРК обнаружено не менее 400 компаний, относящиеся к сектору МСП, но имеющих

⁵ URL: <https://spark-interfax.ru/?ysclid=llc31zkrnu671771854> (дата обращения: 15.07.2023).

⁶ URL: <https://www.rusprofile.ru/?ysclid=llc32qb3bc996087374> (дата обращения: 14.07.2023).

выручку более 2 млрд руб. в год, т.е. выше допустимого предела. Эти расхождения небольшие, но заметные. Они, вероятно, объясняются ошибками в ходе представления информации и внесения компаний в соответствующие списки или исключения из них.

СПАРК наиболее «комфортная» база данных для быстрой проверки разнообразных гипотез. Она позволяет одновременно выгружать информацию по многим признакам (выручка, налоговый режим, принадлежность к госсектору, присутствие или отсутствие организации в реестре МСП и др.), но не более, чем по 10 тыс. компаний. Из Rusprofile сделать аналогичную по количеству параметров выгрузку нельзя. Реестр субъектов МСП ФНС России дает возможность получить данные лишь по отдельному субъекту МСП, ИНН, дате создания и осуществляемым видам деятельности.

В силу перечисленных обстоятельств проверка гипотезы проводилась по данным СПАРК, а в дальнейшем такие результаты следует перепроверить на более полных массивах данных. В расчетах использованы данные за 2015 и 2021 гг. Все компании упорядочены по объему выручки за соответствующий год и разделены следующим образом:

Первая выборка: 10 тыс. компании МСП с наибольшей выручкой из тех, у которых она в год не превышает 2 млрд руб. (далее — Первая выборка; либо МСП до 2 млрд руб.).

Вторая выборка: 10 тыс. компаний, не включенных в список субъектов МСП, с наибольшей выручкой из тех, у которых она год не превышает 2 млрд руб. (далее — Вторая выборка; либо «не МСП» до 2 млрд руб.).

Третья выборка: 5 тыс. компаний «не МСП» с наименьшей выручкой из тех, у которых она в год превышает 2 млрд руб. (далее — Третья выборка; либо «не МСП» свыше 2 млрд руб.). Данная выборка вдвое меньше двух предыдущих, поскольку, чем крупнее компании, тем их меньше, а их выручка многократно превышает порог 2 млрд руб. То есть выборка становится слишком неоднородной — получилось бы сравнение МСП с крупным и очень крупным бизнесом. Если рассмотреть 5 тыс. компаний, то показатели выручки «верхней» и «нижней» из этого списка отличаются примерно в 5 раз в 2015 г. и примерно в 1,5 раза — в 2021 г. Порог 5 тыс. установлен довольно произвольно, — думается, качественные выводы не пострадают, а количественные можно уточнять, делая оценки для разных выборок — 1, 2, 3 тыс. компаний и т.д.

В рассматриваемые выборки не попали компании МСП с выручкой свыше 2 млрд руб., представленные в СПАРК (их в 2015 и в 2021 гг. — по несколько сотен). Считаем, что их отсутствие не исказит качественные результаты, а выгружать информацию из СПАРК так было удобнее.

Кроме того, внутри этих групп компаний в некоторых случаях выделены подгруппы по отраслевой принадлежности, организационно-хозяйственным или иным институциональным признакам.

Уровень 2 млрд руб. взят как пороговый для отнесения компаний к субъектам МСП: на нем тестируется, меняется ли поведение компаний при его прохождении или приближении к нему.

Более поздние данные пока отсутствуют и могут быть включены в анализ по мере появления. Тогда проявятся изменения в секторе МСП после внешних шоков 2022 г. В последующем возможно провести расчеты по отдельным годам исследуемого периода, а также до 2014 г. — для уточнения соответствующих трендов.

Кроме того, необходимо выделить другие выборки (а не только в районе 2 млрд руб. выручки в год) и сделать анализ по более широкой совокупности компаний, не включенных в СПАРК.

При расчетах для данной статьи информация по компаниям из СПАРК не перепроверялась на предмет заведомых ошибок из-за трудоемкости подобной работы. В других исследованиях авторы сталкивались с ситуациями, когда происходила путаница, например, с рублями и тысячами рублей. В случае больших выборок остается надеяться, что такие ошибки не носят регулярный характер и не окажут существенного влияния на общий результат.

Не проверялось совпадение названий или ИНН компаний, попавших в одноименные выборки 2015 и 2021 гг., — такое исследование, вероятно, может дать полезные результаты, но пока оно отложено на будущее. Авторы исходили из того, что исследуемые компании — это, скорее всего, «место на рынке», чем организация с именем и историей — ушедшие быстро замещаются другими. Такой подход допустим в анализе высококонкурентного сектора МСП.

Методика оценки строится на сравнении среднегеометрических темпов прироста (CAGR) суммарной выручки выделенных трех выборок компаний за 2021 г. по отношению к 2015 г. (табл. 2).

Результаты расчетов, представленные в табл. 2, демонстрируют, что, во-первых, выручка МСП в зоне до 2 млрд руб. увеличивается довольно быстро — ее среднегодовой прирост составляет около

Таблица 2 / Table 2

Сравнительный анализ по размеру выручки первой, второй и третьей выборки в 2015 и 2021 гг. /
Comparative analysis by revenue size of the first, second and third sample in 2015 and 2021

Выборки	Выручка 2015 (трлн руб.)	Выручка 2021 (трлн руб.)	Среднегодовые темпы роста (в %)	Число компаний (ед.)	Наименьшая по выручке компания из выборки (млн руб.)		Наибольшая по выручке компания из выборки (млн руб.)	
					2015	2021	2015	2021
Первая выборка (МСП – до 2 млрд руб.)	8,3	13,3	1,08	10000	485	916	2000	2000
Вторая выборка («не МСП» – до 2 млрд руб.)	10,5	9,5	-1,07	10000	516,4	333,0	2000	2000
Третья выборка («не МСП» – свыше 2 млрд руб.)	21,9	12,8	-1,09	5000	2000	2000	15 546,7	8976,3

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

8%. Во-вторых, довольно быстро увеличивается средний размер компаний этой выборки, а нижний порог интервала «притягивается» к верхнему: 10 тыс. компаний располагаются плотнее — в интервале 0,5–2,0 млрд руб. — в 2015 г. и 0,9–2,0 млрд руб. — в 2021 г. Такие показатели свидетельствуют о высокой динамике данного сегмента — число организаций в выборке, выручка которых превышает, например, 1 млрд руб. в год, выросло за рассматриваемый период в несколько раз (с 2329 — в 2015 г. до 9033 — в 2021 г.). В-третьих, рост выручки первой выборки выглядит еще значимее на фоне ее быстрого снижения во второй на 7% в год. Это свидетельствует о количественном сокращении и «размывании» данного сегмента. Столь различная динамика характеристик обеих выборок вряд ли может быть объяснена только тем, что первая из них имеет господдержку, а вторая — нет. Возможно, большее значение на снижение темпов компаний «не МСП», по сравнению с МСП, объясняется тем, что первые появляются сразу с высокой выручкой (например, около 0,5 млрд руб. в год) и с задержкой фиксируются как МСП. Они могут образовываться либо как чьи-то дочерние организации, либо в результате дробления укрупнившихся компаний МСП, подошедших к двухмиллиардному порогу (вряд ли в этих случаях создаются организации

совсем маленького размера). Вероятно, этому есть и другие объяснения.

Сам феномен высокой разницы в темпах прироста по первой и второй выборкам требует более пристального экономического анализа. В любом случае он косвенно подтверждает очень динамичные институциональные трансформации сектора МСП в «предпороговой» зоне — до 2 млрд руб. выручки в год.

Важные особенности поведения компаний МСП в «околопороговой» зоне становятся заметны при сравнении первой и третьей выборок — МСП до 2 млрд руб. и «не МСП» свыше 2 млрд руб., представленных в табл. 2. В последней из них выручка резко снижается — в среднем на 9% в год. Такой результат подтверждает предположение о том, что МСП, подходя к порогу в 2 млрд руб., разделяются на более мелкие компании либо поглощаются намного более крупными. Прямой переход МСП в «не МСП» происходит сравнительно редко.

В табл. 3 приводятся данные по первой выборке, детализированные по отраслевой принадлежности.

Данные о темпах в табл. 3 очень разнятся. Существенно отличается и число компаний разных отраслей, попавших в выборку. Чем меньше компаний, тем менее репрезентативны данные по отрасли. Тем не менее в некоторых строках — несколько сотен

Таблица 3 / Table 3

Анализ структуры первой выборки (МСП до 2 млрд руб.) по размеру выручки компаний, детализированной по отраслям в 2015 и 2021 гг. / Analysis of the structure of the first sample (SMEs up to RUB 2 bln) by the size of company revenues detailed by industry in 2015 and 2021

Наименование отрасли	Выручка 2015 (трлн руб.)	Выручка 2021 (трлн руб.)	Среднегодовые темпы прироста (в %)	Число компаний, 2015 (ед.)	Число компаний, 2021 (ед.)	Наименьшая из 10 000 по выручке (млн руб.)		Средний размер компании по выручке (млрд руб.)	
						2015	2021	2015	2021
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	0,177	0,263	6,82	231	203	489,6	952,3	0,768	1,295
Добыча полезных ископаемых	0,072	0,097	5,09	92	72	487,5	951,9	0,782	1,348
Обрабатывающие производства	1,245	2,011	8,32	1520	1503	485,5	952,3	0,819	1,338
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	0,087	0,079	-1,59	106	60	490,0	954,3	0,822	1,318
Водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	0,049	0,187	25,01	63	140	490,7	952,8	0,792	1,342
Строительство	1,047	1,292	3,57	1226	982	486,1	952,0	0,854	1,316
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	4,375	7,670	9,81	5255	5717	485,3	951,7	0,833	1,341
Транспортировка и хранение	0,257	0,610	15,50	305	467	485,4	952,1	0,844	1,307
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	0,058	0,082	5,94	71	59	488,0	958,4	0,825	1,402
Деятельность в области информации и связи	0,124	0,200	8,29	165	162	485,3	952,3	0,753	1,235
Деятельность финансовая и страховая	0,127	0,094	-4,89	138	69	487,0	968,6	0,925	1,364
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	0,302	0,242	-3,17	381	192	485,4	954,8	0,794	1,261

Окончание таблицы 3 / Table 3 (continued)

Наименование отрасли	Выручка 2015 (трлн руб.)	Выручка 2021 (трлн руб.)	Среднегодовые темпы прироста (в %)	Число компаний, 2015 (ед.)	Число компаний, 2021 (ед.)	Наименьшая из 10 000 по выручке (млн руб.)		Средний размер компании по выручке (млрд руб.)	
						2015	2021	2015	2021
Деятельность профессиональная, научная и техническая	0,275	0,359	4,54	326	276	485,7	953,6	0,845	1,303
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	0,061	0,082	5,05	74	60	486,5	974,6	0,812	1,375
Образование	0,002	0,001	-10,91	2	1	521,6	1412,3	1,048	1,412
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	0,011	0,031	18,85	15	24	486,6	951,6	0,702	1,293
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	0,010	0,008	-3,65	15	6	516,8	1016,3	0,695	1,279
Предоставление прочих видов услуг	0,015	0,009	-8,16	16	7	528,4	1039,0	0,938	1,255
Всего	8,3	13,3	8,0	10000	10000	485	916	0,830	1,333

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

компаний, а разброс темпов прироста по ним — от больших отрицательных до больших положительных значений.

Для уточнения и подтверждения таких оценок по отрасли «сельское хозяйство» были построены выборки из СПАРК по 10 тыс. крупнейших МСП данной отрасли за 2015 и 2021 гг. с выручкой до 2 млрд руб. Расчеты показали, что выручка за 6 лет увеличилась с 0,95 млрд руб. — в 2015 г. до 1,898 млрд руб. — в 2021 г. Среднегодовой прирост составил более 12%. При этом средний срок их существования в 2021 г. сократился с примерно 21 года до 18 лет, что говорит об устойчивости совокупности рассматриваемых компаний.

Аналогичные расчеты могут быть проведены по другим отраслям.

Заметный разброс показателей прироста наблюдается не только в отраслевом разрезе, но и по иным доступным для анализа характеристикам, не представленным в статье, например, — связанность МСП с крупными компаниями. Здесь лишь конста-

тируется наличие такого разброса и его значимость.

Получить прямые оценки аффилированности компаний МСП с крупным бизнесом затруднительно, поскольку учредители большинства из них — физические лица. Лишь примерно у 20% компаний МСП из выборки СПАРК учредители — юридические лица. Практика, когда руководители крупных компаний создают на свое имя малые с подобной деятельностью очень распространена. Оценка масштабов такой косвенной зависимости МСП от крупного бизнеса требует более тщательных исследований. Тем не менее известные кейсы подтверждают, что такая практика с высокой вероятностью распространена.

Более обоснованные выводы можно сделать при тщательных исследованиях состава МСП по отраслям, размеру и иным характеристикам. Таблица 3 приводится в качестве иллюстрации того, что проблема заслуживает изучения — разброс показателей темпов прироста по отраслям высокий, в том числе по строкам со значимым количеством компаний.

Следовательно, есть группы МСП (включая и производственную сферу), где объем выручки растет очень большими темпами.

Таким образом, «пограничный» слой компаний (примерно от 0,5 или 1 до пороговых 2 млрд руб. выручки в год) наполнен своеобразной «жизнью», не похожей на то, что происходит в МСП меньшего размера, — компании довольно заметно растут, а их число увеличивается.

Говоря о пограничном слое компаний, следует учесть инфляцию. За анализируемый период она составила 49% (среднегодовые темпы прироста — 5,86%). В результате достижение компаниями порогового уровня стало легче просто из-за роста цен на продукцию. Пограничный слой объективно сужается, а интенсивность процессов в нем повышается: компании должны быстрее принимать решения о дроблении бизнеса, выделении отдельных бизнес-процессов в самостоятельные фирмы, а также о слияниях и поглощениях с более крупными организациями.

Сохранение двухмиллиардного порога на протяжении длительного времени ведет к тому, что МСП мельчают. Вероятно, необходимо его регулярно повышать. Так, с 2015 г.⁷, когда он был установлен в нынешних размерах, к настоящему времени он должен повыситься до 2,5–3 млрд руб. в год. Отказ от такого повышения означает сознательную политику сужения возможностей МСП.

Подводя итоги, следует сказать, что рамках теории экономического доминирования в многоуровневой экономике представляется, что МСП отдают часть своих доходов крупному бизнесу, получающему тем самым институциональную ренту благодаря своим институциональным преимуществам перед ними. То есть МПС встраиваются в цепочки добавленной стоимости крупного российского или зарубежного бизнеса (включая офшорный), поглощающего их динамичный рост.

Анализ состояния и динамики сектора МСП в зоне «допорогового» уровня 2 млрд руб. (превышая его, компания уже не должна относиться к МСП) показал высокую подвижность данного сегмента, вызванную, в том числе, дроблением компаний на более мелкие.

В «допороговой» зоне прирост выручки компаний МСП за период 2015–2021 гг. составил около 8% в год. В зоне от 2 до примерно 10 млрд руб. выручки в год темпы прироста отрицательные — приблизительно –9% в год. Дочерние или поглощаемые крупным бизнесом компании, вероятно, имеют в качестве

материнских более крупные — с выручкой свыше 10 млрд руб. в год. Поскольку рост российской экономики происходит в основном в сегменте крупного бизнеса, можно считать, что именно в его пользу перераспределяется доход от развития МСП, и таким образом он получает институциональную ренту. Разрыв в 5–10 и более раз между материнскими и дочерними компаниями — естественный для бизнеса.

Вопрос о том, развивается ли высокими темпами весь сектор МСП или только его «допороговая» зона, требует проверки. Даже внутри последней видны значимые различия между компаниями разных отраслей или с разным институциональным статусом, включая зависимость от крупных компаний или присутствие в числе их собственников зарубежного бизнеса. Также необходимо исследовать динамику МСП в близости от порогов, ограничивающих получение соответствующей государственной поддержки малым бизнесом, микропредприятиями; либо выделить индивидуальных предпринимателей и самозанятых.

Представление о секторе МСП как уязвимом сегменте, требующем государственной заботы, без которой его компании не выдержат конкуренции в экономике, является ошибочным — он очень динамичный и своеобразный и выступающий в том числе «питательным бульоном» для крупного бизнеса. Необходимо четко понимать, что помощь малому и среднему бизнесу зачастую перераспределяется в пользу крупного через ценовые механизмы или отношения дочерних и материнских компаний. Возможно, государственная политика в этом и состоит, но тогда ее нужно оценивать именно с такой точки зрения.

В той мере, в которой государство развивает именно малый бизнес, следует выявлять барьеры и фокусировать государственную поддержку на помощи в их преодолении, поддерживать не сами компании, а финансовые, маркетинговые, консалтинговые инфраструктуры, а также юридическое и информационное обслуживание.

Полученные данные о динамичных изменениях в секторе МСП должны использоваться при разработке прогнозных сценариев с учетом адаптационных процессов и институциональной перестройки, происходящих в российской экономике в настоящее время. В условиях возросших рисков и издержек, связанных с преобразованием деятельности крупнейшего отечественного бизнеса на внешних рынках, одним из основных драйверов экономического роста становится развитие крупного и среднего бизнеса на внутренних рынках. Для малого и среднего

⁷ URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71034484/>

бизнеса это означает возрастание конкуренции за доминирование над ним крупного, который будет заинтересован «перетягивать» под свой контроль компании МСП, создавая для них благоприятные условия работы, например, лучшие экосистемы. Таким образом, МСП будут расширяться.

Государственная политика должна при этом более активно стимулировать малый и средний бизнес к установлению тесных связей с крупными компаниями, созданию и расширению сетевых структур для концентрации инвестиций в общих для них целях.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Медовников Д., Оганесян Т., Розмирович С. Кандидаты в чемпионы: средние быстрорастущие компании и программы их поддержки. *Вопросы экономики*. 2016;(9):50–66. DOI: 10.32609/0042–8736–2016–9–50–66
2. Земцов С.П., Царева Ю.В., Салимова Д.Р., Баринаева В.А. Занятость в малом и среднем бизнесе в России: в поисках факторов роста. *Вопросы экономики*. 2021;(12):66–93. DOI: 10.32609/0042–8736–2021–12–66–93
3. Виленский А.В. Особенности малых и средних предприятий в России. *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2014;(6–7):26–45. (На англ.).
4. Ляшок В.Ю., Малева Т.М., Лопатина М.В. Влияние новых технологий на рынок труда: прошлые уроки и новые вызовы. *Экономическая политика*. 2020;15(4):62–87. DOI: 10.18288/1994–5124–2020–4–62–87
5. Глухов К.В., Чебашев И.А., Михалевский А.В. Анализ эффективности мер государственной поддержки сектора малого и среднего предпринимательства в России в период пандемии. *Вестник университета (Государственный университет управления)*. 2021;(6):5–13. DOI: 10.26425/1816–4277–2021–6–5–13
6. Земцов С.П. Институты, предпринимательство и региональное развитие в России. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2020;(2):168–180. DOI: 10.31737/2221–2264–2020–46–2–9
7. Грицунова С.В., Лотарева К.М. Развитие малого предпринимательства в России. *Мир науки*. 2015;(2):34. URL: http://mir-nauki.com/PDF/07KMN_215
8. Никитина Л.Н., Худилайнен М.И. Становление малого бизнеса в России. *Инновации*. 2006;(9):63–67.
9. Баринаева В.А., Земцов С.П., Царева Ю.В. Предпринимательство и институты: есть ли связь на региональном уровне в России? *Вопросы экономики*. 2018;(6):92–116. DOI: 10.32609/0042–8736–2018–6–92–116
10. Рахманова М.С. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. *Территория новых возможностей*. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2021;13(3):53–61. DOI: 10.24866/VVSU/2073–3984/2021–3/053–061
11. Образцова О.И., Чепуренко А.Ю. Политика в отношении МСП в РФ: обновление после пандемии? *Вопросы государственного и муниципального управления*. 2020;(3):71–95. DOI: 10.17323/1999–5431–2020–0–3–71–95
12. Дахненко С.С., Венгеровский Е.Л. Некоторые вопросы совершенствования действующего законодательства в сфере финансовой поддержки и кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. *Теория и практика общественного развития*. 2020;(1):111–116. DOI: 10.24158/tpor.2020.1.18
13. Покида А.Н., Зыбуновская Н.В. Самозанятость на современном рынке труда. *Социально-трудовые исследования*. 2019;(3):18–29. DOI: 10.34022/2658–3712–2019–36–3–18–29
14. Блохин А.А. Экономическое доминирование: базовые положения теории и подход к измерению. *Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН*. 2023;21(1):6–30. DOI: 10.47711/2076–3182–2023–1–6–30
15. Блохин А.А. Экономика ненужной продукции (институциональные особенности кругооборота потерь). *Экономическая политика*. 2015;10(1):7–40.
16. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. *Экономика и математические методы*. 1999;35(2):3–20.
17. Бурдые П. Социальное пространство: поля и практики. Пер. с фр. СПб.: Алетейя; М.: Институт экспериментальной социологии; 2005. 576 с.
18. Флигстин Н. Архитектура рынков. Экономическая социология капиталистических обществ XXI века. Пер. с англ. М.: Изд. дом Высшей школы экономики; 2013. 392 с.
19. Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 2001;4(3):109–130.
20. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки «отношенческая» контракция. Пер. с англ. СПб.: Лениздат; 1996. 702 с.

REFERENCES

1. Medovnikov D., Oganesyanyan T., Rozmirovich S. Candidates for the championship: Medium-sized high growth companies and state-run programs for their support. *Voprosy ekonomiki*. 2016;(9):50–66. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042–8736–2016–9–50–66
2. Zemtsov S.P., Tsareva Y.V., Salimova D.R., Barinova V.A. Small and medium-sized enterprises in Russia: In search of the employment growth factors. *Voprosy ekonomiki*. 2021;(12):66–93. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042–8736–2021–12–66–93
3. Vilenskii A.V. Features of small and medium-sized enterprises in Russia. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra = Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. 2014;(6–7):26–45. (In Russ.).
4. Lyashok V. Yu., Maleva T.M., Lopatina M.V. Impact of new technologies on the labor market: Past lessons and new challenges. *Ekonomicheskaya politika = Economic Policy*. 2020;15(4):62–87. (In Russ.). DOI: 10.18288/1994–5124–2020–4–62–87
5. Glukhov K.V., Chebashev I.A., Mikhalevsky A.V. Efficiency analysis of state support measures for the small and medium-sized business sector in Russia during the pandemic. *Vestnik universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya)*. 2021;(6):5–13. (In Russ.). DOI: 10.26425/1816–4277–2021–6–5–13
6. Zemtsov S.P. Institutions, entrepreneurship, and regional development in Russia. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii = Journal of the New Economic Association*. 2020;(2):168–180. (In Russ.). DOI: 10.31737/2221–2264–2020–46–2–9
7. Gritsunova S.V., Lotareva C.M. Development of small business in Russia. *Mir nauki = World of Science*. 2015;(2):34. URL: http://mir-nauki.com/PDF/07KMN_215 (In Russ.).
8. Nikitina L.N., Khudilainen M.I. The formation of small business in Russia. *Innovatsii = Innovations*. 2006;(9):63–67. (In Russ.).
9. Barinova V.A., Zemtsov S.P., Tsareva Y.V. Entrepreneurship and institutions: Does the relationship exist at the regional level in Russia? *Voprosy ekonomiki*. 2018;(6):92–116. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042–8736–2018–6–92–116
10. Rakhmanova M.S. Problems of development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation. *Territoriya novykh vozmozhnostei. Vestnik Vladivostokskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i servisa = Territory of New Opportunities. Bulletin of the Vladivostok State University of Economics and Service*. 2021;13(3):53–61. (In Russ.). DOI: 10.24866/VVSU/2073–3984/2021–3/053–061
11. Obratsova O.I., Chepurenko A. Yu. SME policy in the Russian Federation: Renewal after the pandemic? *Voprosy gosudarstvennogo upravleniya = Public Administration Issues*. 2020;(3):71–95. (In Russ.). DOI: 10.17323/1999–5431–2020–0–3–71–95
12. Dakhnenko S.S., Vengerovskiy E.L. Some issues of improving the current legislation in the field of financial support and lending to small and medium-sized enterprises. *Teoria i praktika obshchestvennogo razvitiya = Theory and Practice of Social Development*. 2020;(1):111–116. (In Russ.). DOI: 10.24158/tipor.2020.1.18
13. Pokida A.N., Zybunovskaya N.V. Self-employment in contemporary labor market. *Sotsial'no-trudovye issledovaniya = Social & Labour Research*. 2019;(3):18–29. (In Russ.). DOI: 10.34022/2658–3712–2019–36–3–18–29
14. Blokhin A.A. Economic dominance: Basic provisions of theory and measurement approach. *Nauchnye trudy: Institut narodnokhozyaistvennogo prognozirovaniya RAN = Scientific Articles: Institute of Economic Forecasting. Russian Academy of Sciences*. 2023;21(1):6–30. (In Russ.). DOI: 10.47711/2076–3182–2023–1–6–30
15. Blokhin A.A. Economy of unnecessary output (institutional characteristics of the circuit of losses). *Ekonomicheskaya politika = Economic Policy*. 2015;10(1):7–40. (In Russ.).
16. Polterovich V.M. Institutional traps and economic reforms. *Ekonomika i matematicheskie metody = Economics and Mathematical Methods*. 1999;35(2):3–20. (In Russ.).
17. Bourdieu P. Social space: Fields and practices. Transl. from French. St. Petersburg: Aletheia; Moscow: Institute of Experimental Sociology; 2005. 576 p. (In Russ.).
18. Fligstein N. The architecture of markets: An economic sociology of twenty-first-century capitalist societies. Princeton, NJ: Princeton University Press; 2002. 288 p. (Russ. ed.: Fligstein N. Arkhitektura rynkov. Ekonomicheskaya sotsiologiya kapitalisticheskikh obshchestv XXI veka. Moscow: HSE Publ.; 2013. 392 p.).
19. Radaev V.V. Perspective of the new institutionalism: Constructing an analytical scheme. *Zhurnal sotsiologii i sotsial'noi antropologii = The Journal of Sociology and Social Anthropology*. 2001;4(3):109–130. (In Russ.).

20. Williamson O.E. The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. New York, NY: The Free Press; 1985. 468 p. (Russ. ed.: Williamson O.E. Ekonomicheskie instituty kapitalizma: firmy, rynki, "otnoshencheskaya" kontraktatsiya. St. Petersburg: Lenizdat; 1996. 702 p.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Андрей Алексеевич Блохин — доктор экономических наук, главный научный сотрудник ИНИ РАН, профессор Финансового университета, Москва, Россия

Andrey A. Blokhin — Dr. Sci. (Econ.), Chief Researcher at the Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences, Professor at the Financial university, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0003-2132-4664>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:
andrleks@rambler.ru



Константин Вячеславович Глухов — соискатель ИНИ РАН, Москва, Россия

Konstantin V. Glukhov — applicant at the Institute of Economic Forecasting RAS, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-3305-1643>
konstantinglukhov@gmail.com

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.
Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 11.11.2024; после рецензирования 08.02.2024; принята к публикации 15.03.2024.
Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.
The article was received on 11.11.2024; revised on 08.02.2024 and accepted for publication on 15.03.2024.
The authors read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-116-125
УДК 65.012.123(045)
JEL O31

Моделирование управления патентной активностью хозяйствующих субъектов

А.В. Гулай^а, А.И. Гурко^б, Т.А. Сахнович^с, С.В. Юдина^д

^{а,б,с} Белорусский национальный технический университет, Минск, Беларусь;

^д Казанский национальный технический университет им. А.Н. Туполева – КАИ, Казань, Россия

АННОТАЦИЯ

Рейтинговые оценки изобретательской патентной активности исследователей в Республике Беларусь указывают на необходимость существенного повышения числа поданных и зарегистрированных патентов в национальных и зарубежных органах. В связи с этим требуется создание механизмов управления патентной активностью хозяйствующих субъектов как фундамента инновационного развития народного хозяйства страны. В данной статье авторами определены конкретные шаги по увязке управления патентной активностью со стратегическими целями всего экономического объекта. Это позволяет ощутить реальные экономические выгоды и сделать процесс повышения патентной активности экономически обоснованным. В качестве модели предложена стратегическая карта управления патентной активностью хозяйствующего субъекта. Каждой цели поставлены в соответствие показатели, представляющие собой измерители степени ее достижения и определяющие перспективы развития. Рассмотрены основные этапы создания такой системы управления. **Ключевые слова:** экономический объект; хозяйствующий субъект; патентная активность; моделирование; система управления

Для цитирования: Гулай А.В., Гурко А.И., Сахнович Т.А., Юдина С.В. Моделирование управления патентной активностью хозяйствующих субъектов. *Мир новой экономики*. 2024;18(1):116-125. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-116-125

ORIGINAL PAPER

Modeling the Management of Patent Activity of Economic Entities

A.V. Gulay^a, A.I. Gourko^b, T.A. Sakhnovich^c, S.V. Yudina^d

^{а,б,с} Belarusian National Technical University, Minsk, Belarus;

^д Kazan National Technical University named after A.N. Tupolev – KAI Kazan, Russia

ABSTRACT

Ratings of the inventive patent activity of researchers in the Republic of Belarus indicate the need to significantly increase the number of filed and registered patents in national and foreign authorities. In this regard, it is necessary to create mechanisms for managing the patent activity of business entities as the foundation for the innovative development of the country's national economy. In this article, the authors identify specific steps to link the management of patent activity with the strategic goals of the entire economic entity. This allows you to experience real economic benefits and make the process of increasing patent activity economically justified. A strategic map for managing the patent activity of an economic entity is proposed as a model. Each goal is associated with indicators that measure the degree of its achievement and determine development prospects. The main stages of creating such a control system are considered.

Keywords: economic object; business entity; patent activity; modeling; management and control system

For citation: Gulay A.V., Gurko A.I., Sakhnovich T.A., Yudina S.V. Modeling the management of patent activity of economic entities. *The world of new economy*. 2024;18(1):116-125. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-116-125

ВВЕДЕНИЕ

Уровень инноваций в стране наиболее полно оценивает предложенный Бостонской консалтинговой группой *глобальный инновационный индекс*, где важным фактором выступает патентная активность.

Для измерения количественных результатов научных исследований и разработок, обладающих существенными техническими и технологическими новшествами, применяют патентную статистику, базирующуюся на данных о регистрации изобретений как результатах научных исследований и разработок.

К наиболее важным абсолютным показателям патентования изобретений относятся:

- число поданных заявок на выдачу патентов;
- общее число выданных патентов, в том числе — отечественным и зарубежным заявителям.

На протяжении длительного периода в Республике Беларусь наблюдался некоторый рост изобретательской активности национальных заявителей (рис. 1), однако она заметно упала после значительного увеличения в 2014 г. размера патентных пошлин в части изобретений.

Коэффициент изобретательской активности, рассчитываемый как количество патентных заявок на 10 тыс. населения, вырос за 20 лет примерно в 3 раза и составил в 2012 г. 1,9, снизившись в 2018 г. до 0,6, что привело к существенному ухудшению позиции Беларуси в Глобальном инновационном индексе [1].

В рейтинге патентной активности стран мира, выпускаемом Всемирной организацией интеллектуальной собственности (WIPO), Республика Беларусь в 2022 г. занимала 62-е место (всего заявок — 393; заявок резидентов — 298; заявок нерезидентов — 95)¹.

В силу особой специфики исследовательского труда и его результатов потенциал изобретательской активности является сложным объектом изучения и управления, поэтому целесообразно использовать различный набор (сочетания) моделей, методов и показателей оценки этой деятельности.

Гипотеза 1. Число поданных заявок на выдачу патентов (и выданных патентов) определяется

¹ Рейтинг стран мира по количеству патентов. Гуманитарный портал. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/world-patent-ranking> (дата обращения: 10.12.2023).

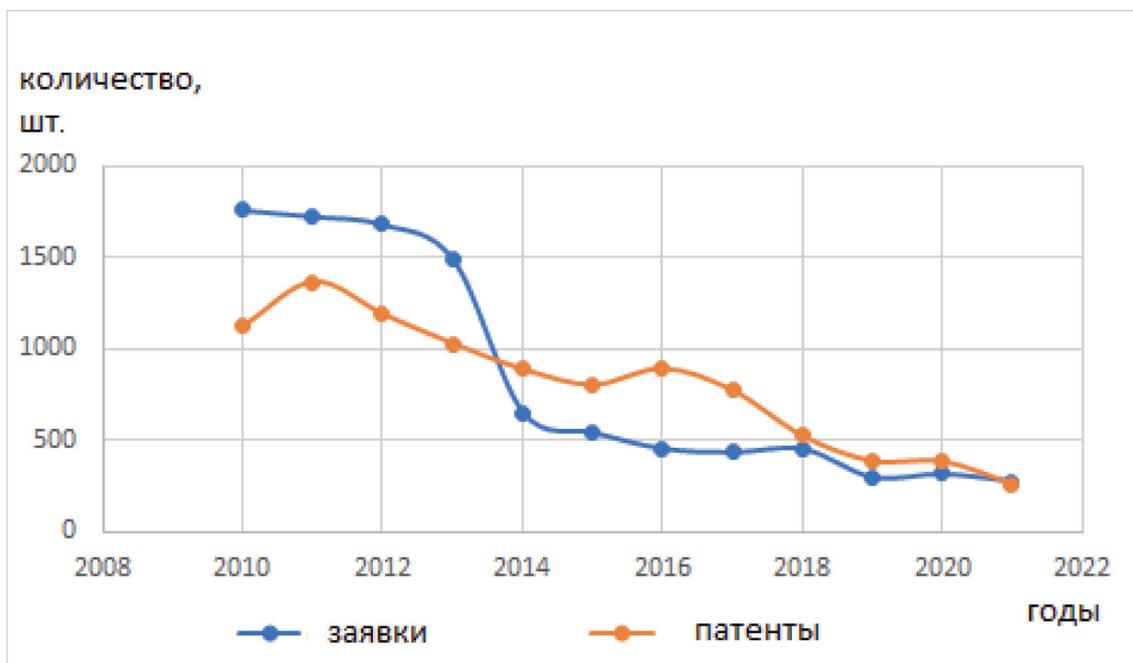


Рис. 1 / Fig. 1. Временной ряд патентной активности в Республике Беларусь / Time series of patent activity in the Republic of Belarus

Источник / Source: URL: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_10865/; https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_18023/; https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_57394/

некоторым количеством одновременно и совокупно действующих факторов.

Это обстоятельство можно представить в виде уравнения множественной регрессии, которое имеет вид:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n) + \varepsilon,$$

где y — число поданных заявок на выдачу патентов (зависимая переменная); x_1, x_2, \dots, x_n — факторы, влияющие на y (независимые переменные); ε — случайная ошибка.

Общая постановка задачи множественной регрессии заключается в следующем:

- по имеющимся данным n наблюдений за изменением числа поданных заявок на выдачу патентов (признака y), в зависимости от наборов значений факторов x_1, x_2, \dots, x_n выбрать эконометрическую модель:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n) + \varepsilon;$$

- оценить ее параметры и статистически обосновать, что факторы x_1, x_2, \dots, x_n существенны, а построенная функция $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ наиболее точно соответствует данным наблюдений.

Определение модели множественной регрессии включает решение двух задач:

- выбор независимых переменных x_1, x_2, \dots, x_n , влияющих на количество поданных заявок на изобретения;

- выбор формы $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ зависимости y от переменных x_1, x_2, \dots, x_n .

При этом необходимо, чтобы сами факторы x_1, x_2, \dots, x_n , включаемые в модель:

- были количественно измеримыми;

- тесно связанными с результативным признаком;

- не коррелировались между собой.

При нарушении последнего требования невозможно определить индивидуальное влияние отдельных регрессоров x_1, x_2, \dots, x_n на результат y , что важно для прогнозов и принятия управляющих решений.

Количественно измеримые данные о научных исследованиях и разработках в Республике Беларусь представлены в табл. 1.

Многомерная регрессионная модель на основе данных таблицы имеет вид:

$$y = 1864 - 14,743x_1 + 0,06x_2 - 7487x_3 + 9248x_4 + 2,09x_5.$$

Следует отметить, что других достоверных данных в открытых источниках, характеризующих патентную активность, нет.

Проведенные нами исследования показывают, что коэффициенты детерминации R^2 (доля за-

висимой переменной, объясняемая регрессионной моделью зависимости от объясняющих переменных) имеющихся для анализа факторов не превышают значения 0,6. Это говорит о невозможности построения адекватной регрессионной модели по имеющимся данным, которые статистически не связаны с количеством поданных заявок на изобретения.

Для выявления факторов, действительно влияющих на количество поданных заявок на патентование изобретений национальными заявителями, обратимся к опыту других стран. Отметим несколько важных моментов.

1. Число патентных заявок напрямую связано с расходами на фундаментальные и прикладные научно-исследовательские работы. Они включают в себя коммерциализацию результатов научно-технической деятельности, невозможную без должного оформления охранных документов. Страны с высоким уровнем капиталовложения в научные исследования характеризуются большой величиной КИА (коэффициента изобретательской активности), определяемого как число поданных отечественными заявителями в патентное ведомство страны заявок на изобретения в расчете на 10 тыс. чел. [2]. Уровень расходов на НИОКР в некоторых странах мира приведен в табл. 2.

Изначально низкий уровень расходов на НИОКР обуславливает снижение в стране количества поданных заявок на патентование изобретений национальными заявителями. Не только высокая заработная плата, но и поощрение за оформление конкретного изобретения позволяют увеличить изобретательскую активность.

2. Написание самой патентной заявки, подчиненной строгим правилам оформления, вызывает определенные трудности у разработчиков. Для проведения патентного поиска в целях выявления патентоспособности технического решения разработчик должен:

- уметь работать с патентными базами данных;

- обладать навыками формализации описания разработки, написания корректной формулы изобретения;

- знать правила подачи заявки, особенно для иностранных патентных ведомств.

Для этого надо привлекать профессиональных патентных поверенных, число которых недостаточно, а их услуги стоят дорого.

Таблица 1 / Table 1

**Данные о научных исследованиях и инновациях в Республике Беларусь /
Data on scientific research and innovation in the Republic of Belarus**

Год	y	y'	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
2010	1759	1126	468	31 712	0,3	0,67	324
2011	1725	1365	501	31 194	0,25	0,68	443
2012	1681	1186	530	39 437	0,24	0,65	437
2013	1489	1027	482	28 937	0,3	0,65	411
2014	652	887	457	27 208	0,24	0,51	383
2015	543	803	439	26 153	0,24	0,5	342
2016	455	892	431	25 942	0,27	0,5	345
2017	434	772	454	26 483	0,34	0,59	347
2018	454	524	455	27 411	0,39	0,6	380
2019	298	388	460	27 735	0,34	0,59	405
2020	317	386	451	25 622	0,32	0,54	447
2021	276	263	445	25 644	0,29	0,47	448

Примечание / Note:

y – количество поданных национальными заявителями заявок на патентование изобретений (шт.) / number of applications for patenting inventions filed by national applicants (pcs.);

y' – количество выданных национальным заявителям патентов на изобретения (шт.) / number of patents for inventions issued to national applicants (pcs.);

x_1 – число организаций, выполнявших научные исследования и разработки (шт.) / number of organizations performing research and development (pcs.);

x_2 – численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками (чел.) / number of personnel engaged in research and development (persons);

x_3 – финансирование науки из средств республиканского бюджета (в % к ВВП) / financing of science from the republican budget (in % of GDP);

x_4 – внутренние затраты на научные исследования и разработки (в % к ВВП) / internal expenditures on research and development (in % of GDP);

x_5 – число организаций, осуществлявших технологические инновации (шт.) / number of organizations that carried out technological innovations (pcs.)

Источник / Source: URL: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_10865/; https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_18023/; https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_57394/

Таблица 2 / Table 2

**Уровень расходов на НИОКР в некоторых странах мира / The level
of spending on R&D in some countries of the world**

Страна	Расходы на НИОКР (в % от ВВП) по годам					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Беларусь	0,65	0,51	0,50	0,50	0,58	0,61
Китай	2,00	2,03	2,07	2,12	2,15	2,19
Россия	1,03	1,07	1,10	1,10	1,11	0,99
США	2,71	2,72	2,72	2,76	2,82	2,84

Источник / Source: составлено авторами по: URL: <https://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure> / compiled by the authors according to: URL: <https://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure>

3. Следует отметить финансовую составляющую патентования:

- недостаток средств у индивидуальных изобретателей, стартапов и малых компаний не позволяет им своевременно патентовать свои изобретения;
- перспективы получения целевого финансового результата достаточно слабые;
- внедрение предполагает определенные сложности;
- доходы от коммерциализации прав на результаты изобретательской деятельности будут поступать не сразу.

4. Специфика происхождения объектов интеллектуальной собственности состоит в том, что это результаты напряженного интеллектуального труда преимущественно отдельных исследователей, и они неотделимы от своих создателей [3]. Творчество — это среда чисто индивидуальной деятельности. Необходимо четкое разграничение труда по созданию творческого результата и содействия такому результату. Основанием возникновения права является только личный вклад — то новое, что сделано творцом [4].

5. Сохранение изобретения в тайне должно быть не выгодно изобретателю. В условиях рыночной экономики использование объектов интеллектуальной собственности дает исследователю возможность получения дополнительного дохода от монополии на новые технологии, продажи патентов и лицензий. Продажа права на использование изобретения должна покрывать прямые затраты на его создание и трансакционные затраты на спецификацию прав собственности. Создатель должен обладать возможностью окупить понесенные издержки и иметь стимулы (включая ренту) для продолжения своей интенсивной и сложной деятельности [5].

Издержки изобретателя и других заинтересованных агентов можно отнести к специфическим, нередко не окупаемым (например, по причине несовершенства законодательной защиты) инвестициям. Незрелость рынка интеллектуальных продуктов, отсутствие или неполнота информации о сделках с такими сложными продуктами порождают проблему адекватной оценки их рыночной стоимости, а значит, получения доходов и существования стимулов для их создания.

Гипотеза 2. Для повышения количества заявляемых и регистрируемых в стране патентов необходимо разработать адаптивные механизмы

управления патентной активностью хозяйствующих субъектов и реализовать их в системе регулярного менеджмента.

Для этого надо последовательно решить следующие задачи:

1. Выделить из окружающей среды объект управления, в качестве которого будем рассматривать патентную деятельность хозяйствующего субъекта.
2. Определить цели системы управления.

Система управления патентной деятельностью хозяйствующего субъекта создается в целях достижения экономически обоснованного количества заявленных и регистрируемых патентов.

3. Обозначить цели исследования. Это разработка внутренних механизмов повышения патентной активности хозяйствующих субъектов и применение на их основе средств управления, встроенных в регулярный менеджмент.

4. Выявить функции патентной деятельности хозяйствующих субъектов. К ним относится:

- определение потребностей; мотивация;
- целеполагание;
- выбор технологий для достижения максимально возможного количества заявленных и регистрируемых патентов.

5. Поставить задачи для достижения целей патентной деятельности, включая:

- выбор форм, методов и средств;
- получение запланированных результатов в виде поданных заявок и выданных патентов;
- диагностику полученных результатов патентной деятельности;
- рефлексию в зависимости от полученных результатов.

Для реализации менеджмента патентной деятельности необходима специальная структурная единица экономического объекта (например, патентное бюро), в обязанности которой входит последовательное выполнение следующих функций:

- сбор информации;
- планирование;
- реализация (в том числе организация и мониторинг выполнения);
- диагностика (учет, контроль, анализ полученных результатов);
- регулирование (включая процессы адаптации) в рамках хозяйствующего субъекта.

6. Определить взаимосвязи и взаимозависимости между элементами системы управления патентной деятельностью и внешней средой.

Структуру системы управления патентной деятельностью можно представить как частную ментальную модель менеджмента третьего уровня (рис. 2).

В качестве внешней среды системы управления патентной деятельностью целесообразно рассматривать надсистему, представляющую общий, регулярный менеджмент хозяйствующего субъекта, а также государственную систему управления, создающую условия для коммерциализации прав на результаты интеллектуальной деятельности (РИД).

Проанализируем экономический аспект повышения патентной активности хозяйствующих субъектов.

Инновации как результат внедрения патентов собственной разработки осуществляются в самом экономическом объекте. Кроме того, патенты продаются для того, чтобы они становились инновациями в сфере потребления. Следовательно, патенты могут разрабатываться как для собственных нужд (внедрения в собственном производстве либо накопления), так и для продажи.

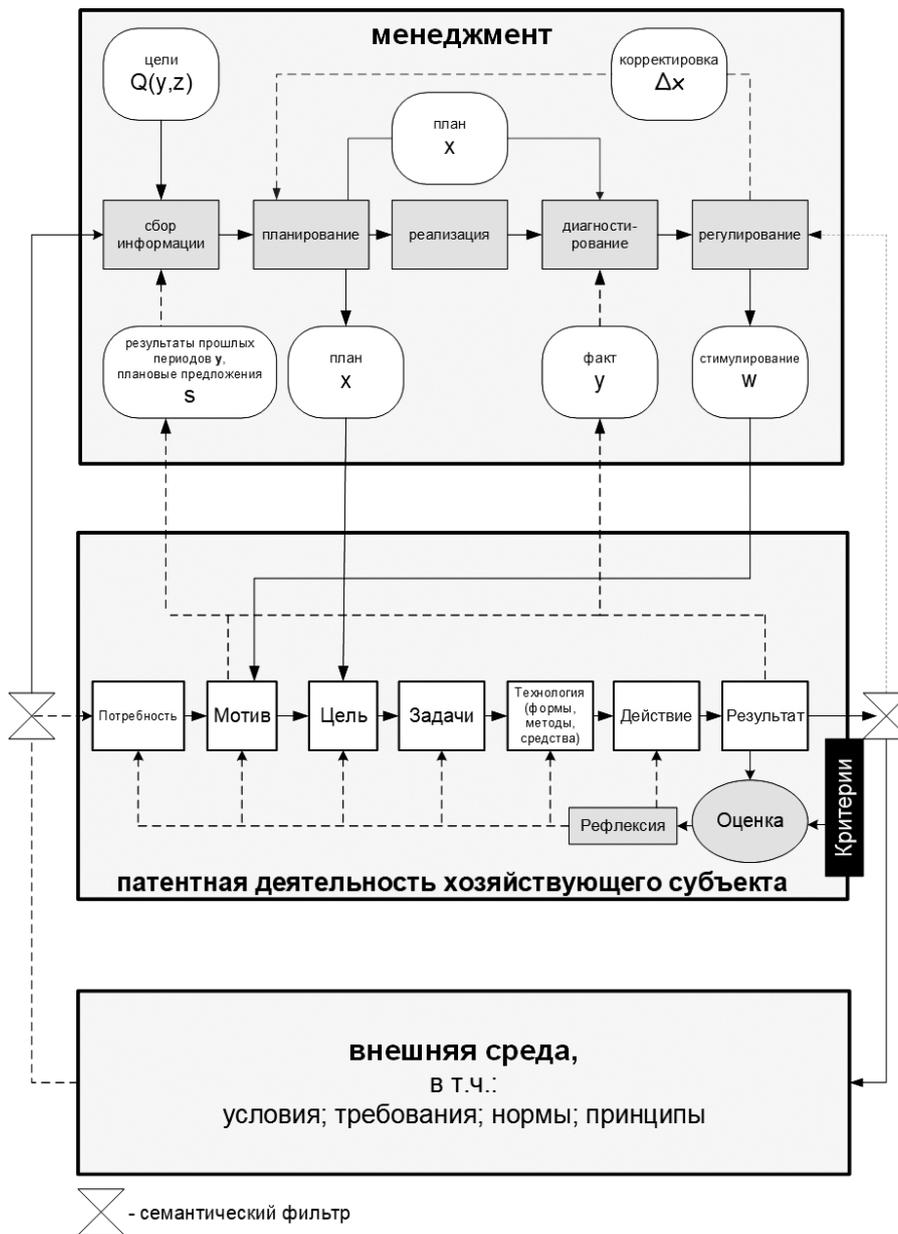


Рис. 2 / Fig. 2. Ментальная модель системы управления патентной активностью хозяйствующего субъекта / Mental model of the control system patent activity of an economic object

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

Патент может стать:

- накоплением в экономическом объекте;
- инновацией в экономическом объекте;
- объектом продажи как товар.

Эффективность патентной деятельности хозяйствующего субъекта выражается через экономические и финансовые показатели. В условиях рыночных отношений не может быть унифицированной системы показателей. Каждый инвестор определяет ее самостоятельно, исходя из особенностей инновационного проекта, профессионализма специалистов, менеджеров и других факторов.

По сути, если принимать в расчет только конечные результаты внедрения или продажи патентов, то данную деятельность можно оценить в стоимостном выражении.

Повышение патентной активности необходимо увязать со стратегическими целями экономического объекта. Это позволит ощутить реальные экономические выгоды и сделать данный процесс экономически обоснованным [6].

Всестороннее рассмотрение патентной деятельности хозяйствующего субъекта позволяет:

- формулировать стратегические цели экономического объекта;
- подбирать показатели, оценивающие влияние патентной активности на достижение стратегических целей;
- разрабатывать стратегические мероприятия по нескольким направлениям, действительно влияющим на патентную активность и обеспечивающим ее.

При этом разработка системы управления патентной активностью осуществляется в рамках реинжиниринга бизнес-процессов экономического объекта и включает следующие шаги:

- конкретизацию стратегических целей экономического объекта;
- связывание стратегических целей причинно-следственными цепочками (построение стратегической карты);
- выбор показателей и определение их целевых значений;
- определение связи показателей с бизнес-процессами;
- разработку стратегических мероприятий по повышению патентной активности;
- каскадирование, распространение стратегии на все уровни управления;
- интегрирование системы управления патентной активностью в систему управления эконо-

мического объекта, например с помощью *Business Studio*².

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Пример стратегической карты управления патентной деятельностью хозяйствующего субъекта приведен на *рис. 3*.

На нем представлены стратегические цели, описывающие планируемые результаты, и причинно-следственные связи между отдельными целями. Для каждой цели указано одно или несколько направлений развития и даны показатели — измерители степени ее достижения, предоставляющие менеджменту своевременные сигналы, основанные на отклонениях реального положения вещей от планового, т.е. полученные фактические количественные результаты сравниваются с запланированными.

Показатели в системе управления патентной активностью одновременно служат для оценки как результативности бизнес-процессов, так и степени достижения цели.

Последовательность проектирования системы управления патентной активностью хозяйствующего субъекта выглядит следующим образом:

- формулирование наивысшей цели экономического объекта;
- разработка стратегии ее достижения;
- формирование верхнего уровня системы целей и показателей;
- определение объектов управления (хозяйствующих субъектов);
- разработка модели бизнес-процессов, формирование нижнего уровня системы целей и показателей;
- проектирование организационной структуры;
- формирование регламентирующей и методической документации;
- автоматизация системы управления (при необходимости).

Для описания деятельности по управлению используется процессный подход.

ВЫВОДЫ

По данным Госкомстата Республики Беларусь, на протяжении длительного периода наблюдался некоторый рост изобретательской активности национальных заявителей, однако патентная активность в стране в последнее время заметно упала.

² Документация *Business Studio*. URL: www.businessstudio.ru/wiki/docs/v5.1/doku.php/ru/start (дата обращения: 10.12.2023).

Стратегическая карта управления патентной активностью

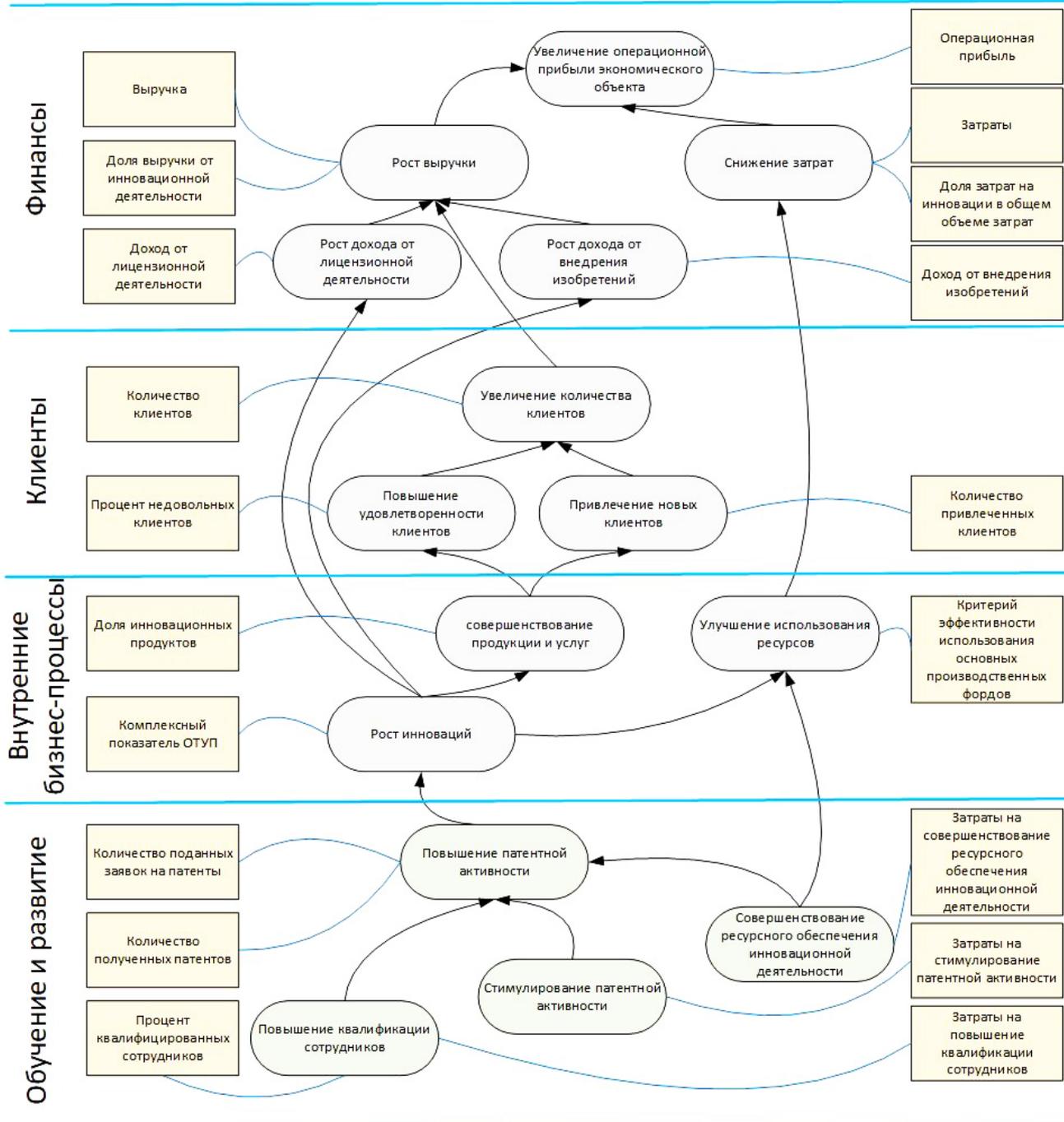


Рис. 3 / Fig. 3. Стратегическая карта управления патентной деятельностью хозяйствующего субъекта / Strategic map of managing the patent activity of an economic objects

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

Проведенные авторами исследования показывают невозможность построения адекватной регрессионной модели по имеющимся данным, которые статистически не связаны с количеством поданных заявок на изобретения.

Рассмотренные факторы, влияющие на патентную активность, указывают на изначально низкий уровень расходов на НИОКР, что обуславливает снижение в стране количества поданных заявок на патентование изобретений национальными заявителями.

В ментальной модели третьего уровня управления хозяйствующими субъектами приведена последовательность решения задач при проектировании системы управления патентной активностью.

Ее повышение необходимо увязать со стратегическими целями всего экономического объекта. Общий изложенный в работе подход может быть использован при создании системы управления патентной активностью любого хозяйствующего субъекта.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Витязь П., Нечепуренко Ю. Национальная система управления интеллектуальной собственностью. *Наука и инновации*. 2020;(4):4–13.
2. Дьяченко О., Тузова С., Ищенко А. Меры поддержки патентной активности: зарубежный опыт. *Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность*. 2022;(5):3–20.
3. Mia Shuk Chun Lam. The granting of intellectual property rights and their effect on the promotion of future innovation and creativity. *The King's Student Law Review*. 2015;6(1):1–12. URL: <https://blogs.kcl.ac.uk/kslr/wp-content/blogs.dir/86/files/2015/05/Mia-Shuk-Chun-Lam.pdf>
4. Aghion P., Cai J., Dewatripont M., Du L., Harrison A., Legros P. Industrial policy and competition. *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2015;7(4):1–32. DOI: 10.1257/mac.20120103
5. O'Connor S.M. Distinguishing different kinds of property in patents and copyrights. *SSRN Electronic Journal*. 2020. DOI: 10.2139/ssrn.3565272
6. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес; 2003. 216 с.

REFERENCES

1. Vityaz P., Nepochurenko Yu. National intellectual property management system. *Nauka i innovatsii = The Science and Innovations*. 2020;(4):4–13. (In Russ.).
2. Dyachenko O., Tuzova S., Ishchenko A.A. Patenting activity support: Foreign experience. *Intellektual'naya sobstvennost'. Promyshlennaya sobstvennost' = Intellectual Property. Industrial Property*. 2022;(5):3–20. (In Russ.).
3. Mia Shuk Chun Lam. The granting of intellectual property rights and their effect on the promotion of future innovation and creativity. *The King's Student Law Review*. 2015;6(1):1–12. URL: <https://blogs.kcl.ac.uk/kslr/wp-content/blogs.dir/86/files/2015/05/Mia-Shuk-Chun-Lam.pdf>
4. Aghion P., Cai J., Dewatripont M., Du L., Harrison A., Legros P. Industrial policy and competition. *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2015;7(4):1–32. DOI: 10.1257/mac.20120103
5. O'Connor S.M. Distinguishing different kinds of property in patents and copyrights. *SSRN Electronic Journal*. 2020. DOI: 10.2139/ssrn.3565272
6. Kaplan R. S., Norton D.P. The balanced scorecard: Translating strategy into action. Boston, MA: Harvard Business School Press; 1996. 336 p. (Russ. ed.: Kaplan R. S., Norton D.P. Sbalansirovannaya sistema pokazatelei. Ot strategii k deistviyu. Moscow: Olymp-Business; 2003. 216 p.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Анатолий Владимирович Гулай — кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой «Интеллектуальные и мехатронные системы» машиностроительного факультета, Белорусский национальный технический университет, Минск, Республика Беларусь

Anatoli V. Gulay — Cand. Sci. (Techn.), Associate Professor, Head of the Department of Intelligent and mechatronic systems, Belarusian National Technical University, Minsk, Republic of Belarus

<https://orcid.org/0009-0006-1368-2196>

avgulay@bntu.by



Александр Иванович Гурко — кандидат технических наук, доцент кафедры «Инженерная экономика» машиностроительного факультета, Белорусский национальный технический университет, Минск, Республика Беларусь

Alexandre I. Gourko — Cand. Sci. (Techn.), Associate Professor of the Department of Engineering Economics, Department of Mechanical Engineering, Belarusian National Technical University, Minsk, Republic of Belarus

<http://orcid.org/0000-0002-1042-3328>

alexgourko@bntu.by



Татьяна Александровна Сахнович — кандидат экономических наук, заведующая кафедрой «Инженерная экономика» машиностроительного факультета, Белорусский национальный технический университет, Минск, Республика Беларусь

Tatyana A. Sakhnovich — Cand. Sci. (Econ.), Head of the Department of Engineering Economics, Department of Mechanical Engineering, Belarusian National Technical University, Minsk, Republic of Belarus

<http://orcid.org/0000-0001-7774-9843>

Sahnovich@bntu.by



Светлана Валентиновна Юдина — доктор экономических наук, профессор кафедры ЭТиУР, Казанский национальный технический университет им. А.Н. Туполева, Казань, Россия

Svetlana V. Yudina — Dr. Sci. (Econ.), Prof. of the Department of E&UR, Kazan National Technical University named after. A. N. Tupolev, Kazan, Russia

<http://orcid.org/0000-0001-7774-9843>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:

SVYudina@kai.ru

Заявленный вклад авторов:

А.В. Гулай — разработка общей концепции статьи.

А.И. Гурко — сбор и анализ данных, обработка результатов исследования.

Т.А. Сахнович — обработка и интерпретация результатов исследования.

С.В. Юдина — разработка методики исследования.

Author's declared contribution:

A. V. Gulay — development of the major concept of the article.

A. I. Gourko — collection and analysis of data, processing of research results.

T. A. Sakhnovich — processing and interpretation of research results.

S. V. Yudina — development of the research methodology.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

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

Статья поступила 11.12.2023; после рецензирования 28.12.2023; принята к публикации 15.01.2024.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 11.12.2023; revised on 28.12.2023 and accepted for publication on 15.01.2024.

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

DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-126-136
УДК 33.336.6(045)
JEL G32, O16

Факторы устойчивого развития в формировании стоимости производственных компаний

Ю.Ю. Савченко

Рубцовский институт (филиал) Алтайского государственного университета,
Рубцовск, Россия

АННОТАЦИЯ

Актуальность исследования обосновывается необходимостью поиска новых факторов формирования стоимости бизнеса, которые учитываются заинтересованными лицами при принятии решений. **Цель** статьи заключается в проведении анализа влияния S- и G-факторов на формирование стоимости российских публичных компаний сферы производства и обосновании значимости раскрытия показателей устойчивого развития как фактора роста бизнеса. В работе использовались **методы** корреляционного, причинно-следственного и сравнительного анализа. Выявлено, что между позицией, занимаемой в рейтинге RAEX по S- и G-факторам, и величиной капитализации наблюдается значимая взаимосвязь в отраслях добывающей и обрабатывающей промышленности. Не обнаружено статистически значимой взаимосвязи между рассматриваемыми показателями в отношении компаний агропромышленного комплекса. Подтверждено, что влияние составляющих устойчивого развития на формирование стоимости компаний зависит от их отраслевой принадлежности. Обоснована необходимость и выделены направления учета ESG-факторов применительно к методам сравнительного и доходного подходов. Научная новизна исследования определяется обоснованием необходимости раздельного учета составляющих устойчивого развития в формировании и оценке стоимости бизнеса. **Практическая значимость** заключается в получении результатов, которые могут быть использованы инвесторами, собственниками и практикующими оценщиками при определении стоимости бизнеса и принятии управленческих решений.

Ключевые слова: стоимость бизнеса; устойчивое развитие; факторы стоимости; производственные компании; капитализация; социальные факторы; факторы корпоративного управления

Для цитирования: Савченко Ю.Ю. Факторы устойчивого развития в формировании стоимости производственных компаний. *Мир новой экономики*. 2024;18(1):126-136. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-126-136

Factors of Sustainable Development in the Formation of the Value of Manufacturing Companies

Yu.Yu. Savchenko

Rubtsovsky Institute (branch) Altai State University, Rubtsovsk, Russia

ABSTRACT

The **relevance** of the research is justified by the need to search for new factors of business value formation, which are taken into account by stakeholders when making decisions. The **purpose** of the article is to analyze the influence of S- and G- factors on the value formation of Russian public companies in the manufacturing sector and to substantiate the importance of disclosing the indicators of sustainable development of companies as a factor of business growth. The study uses **methods** and tools of correlation, causal and comparative analysis. It was found that the position occupied in the RAEX ranking by S- and G- factors and the amount of capitalization are significantly correlated for companies in the extractive and manufacturing industries. There was found no statistically significant relationship between the considered indicators in relation to the companies of the agro-industrial complex. It is confirmed that the influence of sustainable development components on the formation of the companies' value is different depending on their industry affiliation. The necessity to take into account ESG factors in the methods of comparative and income approaches is substantiated.

© Савченко Ю.Ю., 2024

The directions of ESG factors accounting in the methods of comparative and income approaches are highlighted. The scientific novelty of the research is determined by the substantiation of the necessity of separate accounting of the sustainable development components in the formation and assessment of business value. The **practical significance** of the study is that the results obtained by the author can be used by investors, owners and practicing appraisers in making managerial decisions and assessing and determining business value.

Keywords: business value; sustainable development; value factors; manufacturing companies; capitalization; social factors; corporate governance factors

For citation: Savchenko Yu.Yu. Factors of sustainable development in the formation of the value of manufacturing companies. *The World of New Economy*. 2024;18(1):126-136. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-126-136

ВВЕДЕНИЕ

Европейское управление по ценным бумагам и рынкам (ESMA — European Securities and Markets Authority) в июле 2023 г. опубликовало заявление, в котором напомнило о необходимости раскрытия информации в сфере устойчивого развития, поскольку она является существенной для инвестора при проведении обоснованной оценки, в том числе активов и обязательств, прибылей и убытков, финансового положения и перспектив эмитента¹. Концепция «двойной существенности» (double materiality) была впервые предложена Европейской Комиссией в руководящих принципах по нефинансовой отчетности². Концепция подразумевает значимость раскрытия информации для понимания, во-первых, развития, результатов функционирования и положения компании на рынке, влияющих на ее стоимость, а во-вторых — влияния деятельности компании на стейкхолдеров.

Концепция двойной существенности достаточно широко отражена в теории. Вопросы внедрения принципов ESG в корпоративный менеджмент рассматриваются в работах М. П. Афанасьева, Н. Н. Шаш, С. Б. Сафронова, А. М. Марголина, И. В. Вякиной, Р. П. Булыги, М. В. Мельник, И. В. Сафоновой и В. Б. Гисина [1–3].

Значительный интерес для целей нашего исследования представляют работы, посвященные вопросам влияния ESG-факторов и их раскрытия на финансовые результаты деятельности компаний и их стоимость. В большинстве работ показано, что, чем больше внимания компания уделяет данным вопросам, тем лучше панель ее финансовых показате-

телей. Так, Б. С. Батаева, А. Д. Кокурина и Н. А. Карпов, проанализировав деятельность 50 российских публичных компаний, акции которых обращались на Московской бирже, пришли к выводу, что коэффициент раскрытия ESG-показателей положительно и статистически значимо связан с рентабельностью, а на прибыльность компаний оказывает влияние общий коэффициент ESG-раскрытия и его экологический компонент [4].

Результаты исследования С. J. Thomas, J. Tuyon, Н. Matahir, S. Dixit компаний Малайзии позволили авторам сделать вывод о позитивном влиянии ESG-политики на показатели рентабельности собственного капитала [5]. При этом анализ дезагрегированных показателей устойчивого развития продемонстрировал, что социальная составляющая (S) значимо воздействует на рентабельность собственного капитала и коэффициент Тобина (Q-Тобина), а компонента корпоративного управления — лишь на Q-Тобина.

J. B. Wong и Q. Zhang в результате эмпирического исследования публичных компаний США с января 2007 по декабрь 2018 г. пришли к выводу, что на их оценке отрицательно сказывается раскрытие негативной информации о ESG-факторах [6].

Таким образом, проведенный обзор научной литературы говорит о том, что устойчивое развитие компаний — это позитивный фактор, способствующий росту бизнеса.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

О процессах устойчивого развития компании можно судить по ее профилю в ESG-рейтингах. Использование в корпоративной практике термина «устойчивое развитие» или «ESG» скрывает более масштабную цель, а именно — гармоничное развитие бизнес-модели компании. Устойчивое развитие — это комплексный критерий, позволяющий оценить эффективность взаимодействия всех видов капитала компании, т. е. — элемент конвергентной компоненты интеллектуального капитала.

¹ Public Statement Sustainability disclosure in prospectuses. URL: https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/2023-07/ESMA32-1399193447-441_Statement_on_sustainability_disclosure_in_prospectuses.pdf (дата обращения: 11.02.2024).

² Guidelines on non-financial reporting: supplement on reporting climate related information. URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52019XC_0620\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52019XC_0620(01)&from=EN) (accessed on 11.02.2024).

Российские ESG-рейтинги / Russian ESG ratings

Рейтинг	Составитель рейтинга	Методология
ESG-индексы по устойчивому развитию РСПП	Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) (с 2014 г.)	Включает два взаимосвязанных индекса. Индекс «Вектор устойчивого развития» отражает динамику показателей социально-экономической и экологической результативности и системный подход к управлению в сфере УР. Индекс «Ответственность и открытость» отражает общую ситуацию в сфере раскрытия информации об устойчивом развитии (УР) в публичной отчетности крупнейших российских компаний
Фондовые ESG-индексы Мосбиржи на основе ESG-Индексов РСПП	Московская биржа	Формируются с учетом индексов РСПП по устойчивому развитию, а начиная с 2020 г. Московской биржей составляется Рейтинг раскрытия информации по достижению ЦУР ООН
ESG-рейтинг НКР	ООО «Национальные кредитные рейтинги»	Собственная методология на основе российского и зарубежного опыта. Предназначена для присвоения ESG-рейтингов нефинансовым компаниям, финансово-кредитным компаниям, региональным и муниципальным органам власти. ESG-рейтинг включает в себя три фактора («Экологическая компонента», «Социальная компонента», «Управленческая компонента»), далее определяется взвешенная сумма оценок трех факторов
ESG-рейтинг НРА	ООО «Национальное рейтинговое агентство»	Формирует ESG-рейтинги и рэнкинги, оценивающие уровень ESG-рисков в деятельности субъектов РФ и компаний, в том числе промышленного, потребительского, финансового секторов, нефинансового сектора, сектора недвижимости. Используется при оценке компаний промышленного сектора с учетом отраслевой специфики в соответствии с методологическими подходами Агентства при присвоении рейтингов ESG. В результате происходит распределение компаний по группам по степени интеграции ESG-факторов в деятельность компаний
ESG-рейтинг Эксперт РА	АО «Эксперт РА»	Методология учитывает стандарты устойчивого развития ООН, принципы облигаций устойчивого развития ICMA, принципы зеленых кредитов LMA и методологические рекомендации ВЭБ. РФ. Включает в себя: ESG – рейтинг экологической, социальной и корпоративной ответственности; CGQ – рейтинг качества управления (Corporate Governance Quality). ESG-рейтинг определяется на основе взвешенной суммы балльных оценок разделов «Окружающая среда», «Общество», «Качество управления», а также стресс-факторов и фактора поддержки
ESG-рейтинг АКРА	Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АО «АКРА»)	АКРА входит в перечень независимых верификаторов Международной ассоциации рынков капитала (ICMA). Итоговый ESG-рейтинг является взвешенной оценкой по трем блокам: «Экология», «Социальная ответственность» и «Управление». Оценка каждого блока проводится в три этапа: оценка деятельности компании; оценка действий по минимизации рисков и способности им противостоять; оценка уровня соответствия лучшим практикам

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

Таблица 2 / Table 2

**ESG-карта оценки по показателям «социальные факторы» и «корпоративное управление»
методологии рейтинга RAEX ESG / ESG-assessment map based on the indicators “social
factors” and “corporate governance” of the RAEX ESG rating methodology**

Группа факторов	Фактор	Вес фактора, %
S	Человеческий капитал	9,8
	Корпоративная социальная ответственность	12,3
	Общие социальные риски	7,4
	Портфель социальных активов	7,4
G	Корпоративная структура	19,5
	Корпоративное поведение	16,5

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

В условиях санкций включенность отечественных компаний в международные ESG-рейтинги потеряла свою актуальность. В России существует достаточно большое количество национальных ESG-рейтингов (табл. 1).

В России принципы ESG достаточно активно внедряются в практику. Ориентация на них будет способствовать трансформации деятельности компаний. Включенность компании в ESG-повестку, рассматриваемую в ряде работ как составляющую деловой репутации, является проявлением и результатом функционирования интеллектуально капитала. Позиция компании в ESG-рейтинге позволяет сформировать представление о качестве ее бизнес-модели. Именно этот показатель говорит о гармоничном развитии компании, удовлетворении интересов всех групп стейкхолдеров и достигается только при достаточной сформированности всех компонент интеллектуального капитала. Кроме того, следование компании ESG-концепции — дополнительный инструмент для противодействия негативным факторам внешней среды и снижения рисков.

Тема ESG-повестки может задать положительный импульс для развития российских компаний при осознании ее ценности в плане стоимости и инвестиционной привлекательности.

Одним из наиболее популярных в России является ESG-рэнкинг российских компаний RAEX, включающий оценку составляющих по направле-

ниям: окружающая среда (E), социальная сфера (S) и корпоративное управление (G). В ESG-рэнкинг RAEX на октябрь 2023 г. включены 160 организаций.

Выборка данных для проведения корреляционного анализа не является сбалансированной, поскольку в рейтинге в разные годы было представлено различное количество публичных компаний из сферы производства. Данные 2022 г. не рассматривались в связи с решением ряда организаций не публиковать нефинансовую отчетность в период нестабильности внешних факторов и влияния санкционного воздействия на показатель капитализации.

ESG-карта оценки по показателям «социальные факторы» и «корпоративное управление» представлена в табл. 2.

В состав выборки включены российские публичные компании производственной сферы, акции которых торгуются на Московской бирже. Изменение их позиций в рэнкинге RAEX по G-фактору представлено в табл. 3.

У многих отечественных компаний позиция в рейтинге нестабильна. В первую очередь это связано с полнотой раскрытия информации с их стороны. Наибольшее падение рейтинга за анализируемый период наблюдается у ПАО «Мечел», которая из топ-лидеров переместилась во второй эшелон, потеряв при этом сразу 87 позиций. Достаточно стабильны позиции у ПАО «ММК» и «ТМК».

Таблица 3 / Table 3

Изменение позиции публичных компаний производственной сферы компаний в рейтинге RAEX по G-фактору / Changing in the position of public companies in the manufacturing sector of companies in the RAEX ranking by G-factor

№	Компания/год	G-фактор				
		2018	2019	2020	2021	2022
1	ПАО «Норильский никель»	17	4	27	44	4
2	ПАО «Северсталь»	10	11	11	17	22
3	ПАО «НЛМК»	6	5	18	11	23
4	ПАО «Русагро»	-	-	-	70	79
5	ПАО «Акрон»	-	-	-	66	53
6	ПАО «Еп+»	-	-	-	42	32
7	ПАО «Объединенная авиастроительная»	-	-	-	116	128
8	Объединенная компания «РУСАЛ» (Русал)	8	3	29	53	42
9	ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК)	5	9	12	19	11
10	ПАО «Полиметалл»	-	-	15	24	14
11	ПАО «Трубная металлургическая компания» (ТМК)	-	-	32	30	28
12	ПАО «Ашинский металлургический завод»	-	-	-	102	101
13	ПАО «Мечел»	2	6	42	98	89
14	ПАО ««Нижнекамскнефтехим»	-	-	-	87	95
15	ПАО «Казаньоргсинтез»	-	-	-	119	117
16	ПАО «Русагро»	-	-	-	70	79
17	ПАО «КуйбышевАзот»	-	-	-	112	111
18	ПАО «Камаз»	-	-	-	50	67
19	ПАО «Юнипро»	-	-	-	13	7

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

Позиции исследуемых компаний в рейтинге RAEX по S-фактору представлены в табл. 4.

Позиции исследуемых компаний в рейтинге RAEX по S-фактору более стабильны, т.е. их полити-

ка в раскрытии информации по данному направлению характеризуется большей транспарентностью.

Таким образом, дескриптивный анализ показал, что за рассматриваемый период число компаний,

Таблица 4 / Table 4

**Изменение позиции публичных компаний производственной сферы компаний
в рейтинге RAEX по S-фактору / Changing in the position of public companies
in the manufacturing sector of companies in the RAEX S-factor ranking**

№	Компании/год	S-фактор				
		2018	2019	2020	2021	2022
1	ПАО «Норильский никель»	8	4	16	11	15
2	ПАО «Алроса»	-	-	-	13	27
3	ПАО «Северсталь»	24	22	4	2	8
4	ПАО «НЛМК»	21	18	3	12	2
5	ПАО «Русалго»	-	-	-	52	64
6	ПАО «Акрон»	-	-	-	48	54
7	ПАО «Еп+»	-	-	-	21	20
8	ПАО «Объединенная авиастроительная»	-	-	-	86	128
9	Объединенная компания «РУСАЛ» (Русал)	7	24	24	30	25
10	ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК)	3	12	30	18	20
11	ПАО «Полиметалл»	-	-	2	4	4
12	ПАО «Трубная металлургическая компания» (ТМК)	-	-	34	54	58
13	ПАО «Ашинский металлургический завод»	-	-	-	108	117
14	ПАО «Мечел»	29	28	52	150	134
15	ПАО ««Нижнекамскнефтехим»	-	-	-	119	122
16	ПАО «Казаньоргсинтез»	-	-	-	139	142
17	ПАО «Русалго»	-	-	-	52	79
18	ПАО «КуйбышевАзот»	-	-	-	53	73
19	ПАО «Камаз»	-	-	-	43	45
20	ПАО «Юнипро»	-	-	-	38	41

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

представленных в рэнкинге, увеличилось. С 2021 г. все они вошли в рэнкинг RAEX. Позиции, занимаемые ими по S- и G-факторам, могут довольно существенно различаться в одном временном периоде.

РОЛЬ S- И G-ФАКТОРОВ В ФОРМИРОВАНИИ СТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ

В условиях современной экономики все большее значение приобретают нефинансовые факторы стоимости. Одним из них является включенность компании в повестку устойчивого развития, оценить которую инвестор может через ее позицию в ESG-рейтингах. При этом факт включенности компании в повестку устойчивого развития является проявлением ее интеллектуального капитала. Так, в одном из исследований предложено выделить три группы капитализируемых компонент интеллектуального капитала: компетентностную, цифровую и конвергентную [9]. Одним из показателей, характеризующим состояние конвергентной компоненты интеллектуального капитала, может быть позиция в рейтингах (рэнкингах) устойчивого развития. Для понимания роли фактора включенности компании в повестку устойчивого развития в формировании стоимости бизнеса проведем анализ взаимосвязи ее позиции в ESG-рэнкинге

RAEX с показателем капитализации. Стоимость компании и показатель капитализации не являются тождественными понятиями [10]. Показатель рыночной капитализации компании — общая стоимость акций, находящихся на текущий момент в обращении на фондовом рынке. В научной литературе не сформирован единый взгляд на понимание капитализации. В исследованиях Г.И. Хотинской выделено несколько ее видов: реальная, маркетинговая и понимаемая как рыночная стоимость компании, акции которой котируются на фондовой бирже [11]. На капитализацию оказывает влияние большое количество макроэкономических, отраслевых и внутренних факторов, в том числе политических и психологических. Многие из них менеджмент компании не может контролировать. Капитализация в конкретную дату может не отражать рыночную стоимость компании, которая способна варьироваться в зависимости от показателей, используемых аналитиком. Тем не менее показатель динамики капитализации коррелирует с величиной стоимости компании. Существуют исследования, демонстрирующие наличие значимой связи между капитализацией и ценностью (стоимостью) бизнеса в большинстве случаев [11]. Капитализация представляет собой комплексную характеристику способности ком-

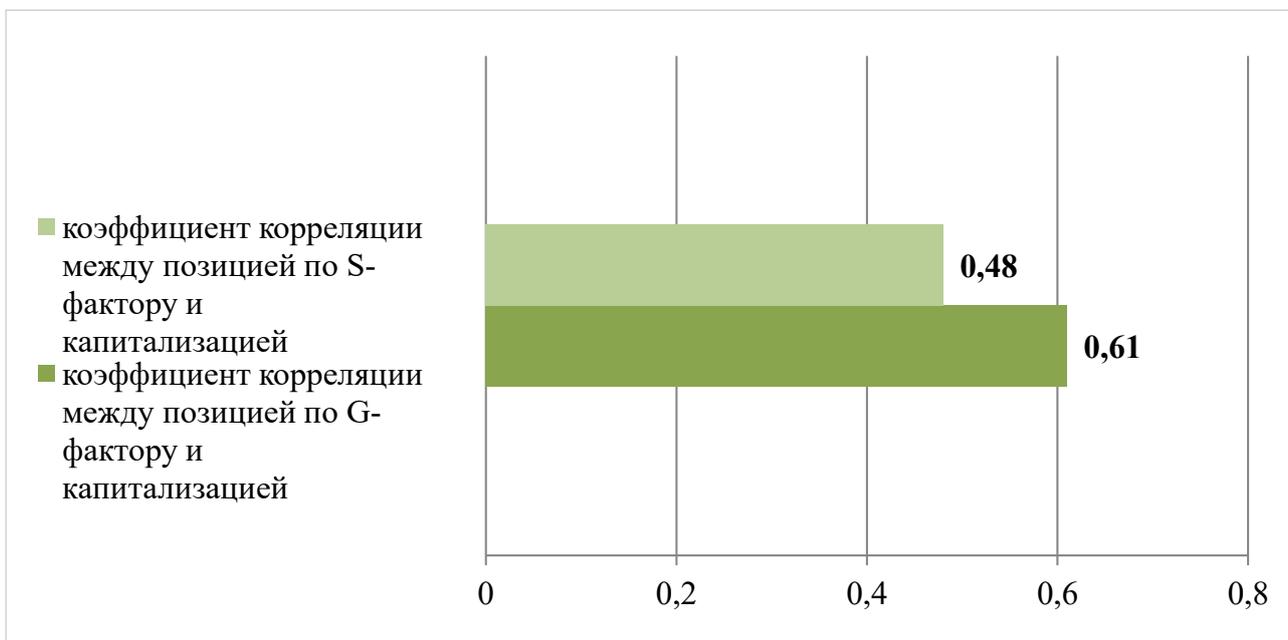


Рис./ Fig. Результаты корреляционного анализа взаимосвязи между позицией по S- и G-факторам и капитализацией публичных производственных компаний / The results of the correlation analysis of the relationship between the position on S- and G-factors and the capitalization of public manufacturing companies

Источник / Source: рассчитано автором / calculated by the author.

Таблица 5 / Table 5

Коэффициенты корреляции между капитализацией компаний и факторами конвергентной компоненты интеллектуального капитала / Correlation coefficients between the capitalization of companies and factors from the convergent component of intellectual capital

Агрегированная отрасль	Фактор	
	позиция по G-фактору	позиция по S-фактору
Агропромышленный комплекс	-	-
Добывающие производства	-	-
Обрабатывающие производства	-	-

Источник / Source: рассчитано автором / calculated by the author.

пании создавать стоимость. В исследовании мы будем придерживаться именно этого понимания данного термина.

Поскольку информация о влиянии нефинансовых показателей на формирование стоимости компаний все чаще востребована инвесторами, необходимо понимание направленности и силы связи включенности в повестку устойчивого развития и капитализации. В качестве показателя, характеризующего фактор включенности в повестку устойчивого развития, возьмем позицию, занимаемую компанией в рейтинге RAEX.

Анализ влияния E-фактора (экологического) не проводился, так как в его отношении действует значительное количество требований и нормативов, для чего необходимо отдельное исследование и учет соответствующей специфики.

В рамках анализа были выдвинуты следующие гипотезы:

1. Позиция компании в рейтинге RAEX в декомпозиции по S- и G-факторам оказывает влияние на динамику капитализации производственных компаний.

2. Для потенциального инвестора S- и G-факторы в рейтинге RAEX имеют разную значимость и, соответственно, степень влияния на капитализацию.

3. Сила влияния S- и G-факторов на рыночную капитализацию производственных компаний зависит от их отраслевой принадлежности.

Проведем оценку влияния позиций исследуемых компаний по S- и G- факторам в ESG-рейтинге RAEX на их капитализацию (см. рисунок).

Из полученных результатов можно заключить, что связь между показателем капитализации и по-

зицией по S-фактору у российских промышленных компаний умеренная ($r = 0,48$), а коэффициент корреляции $< 0,5$ (табл. 5). Связь между позицией по R-фактору и капитализацией носит значимый характер и находится в интервале от 0,5 до 0,7 ($r = 0,61$). Таким образом, позиция по R-фактору оказывает на капитализацию более сильное влияние, чем позиция по S-фактору.

Далее исследуемые компании были распределены по трем агрегированным отраслям промышленности: добывающей, обрабатывающей и агропромышленному комплексу.

При рассмотрении различий во влиянии S- и G-факторов на капитализацию публичных производственных компаний в зависимости от отраслевой принадлежности выявлено следующее:

- наиболее чувствительна к исследуемым факторам величина капитализации компаний добывающей и обрабатывающей промышленности. Обнаружена умеренная взаимосвязь между капитализацией и позицией компаний в рейтинге по S- и G-факторам;

- не обнаружилось статистически значимой взаимосвязи между капитализацией и позицией по S- и G-факторам в рейтинге RAEX у компаний, относящихся к агропромышленному комплексу. Соответственно, данные показатели не могут рассматриваться как оказывающие положительное влияние на рыночную капитализацию компаний.

Результаты проведенного анализа всей совокупности исследуемых публичных производственных компаний позволили сделать вывод о влиянии пози-

ции компании в рейтинге RAEX по S- и G-факторам на рыночную капитализацию, т.е. гипотеза 1 подтверждена.

Гипотеза 2 подтверждена частично. Взаимосвязь между G-фактором и капитализацией компаний является заметной ($R = 0,61$). Влияние S-фактора на капитализацию производственных компаний носит умеренный характер ($R = 0,48$) (см. рисунок). Соответственно, на базе исследуемой выборки компаний рассматриваемые факторы указывают на незначительное различие степени влияния на капитализацию при одинаковом векторе направленности.

Гипотеза 3 подтверждена на основе корреляционного анализа влияния позиции компании в рэнкинге RAEX по группе S- и G-факторов с учетом отраслевой принадлежности.

Для российских компаний агропромышленного сектора S- и G-факторы с позиции влияния на капитализацию оказались незначимыми, коэффициенты корреляции, соответственно, составили $-0,22$ и $-0,39$. Наиболее тесная связь наблюдается между S- и G-факторами и капитализацией компаний добывающей и обрабатывающей отраслей. Таким образом, подтверждено, что сила влияния указанных факторов на рыночную капитализацию производственных компаний различна в зависимости от отраслевой принадлежности.

УЧЕТ S- И G-ФАКТОРОВ В ФОРМИРОВАНИИ И ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Традиционные подходы к оценке стоимости компании ориентированы на финансовые факторы, но изменения, происходящие в экономике, привели к появлению новых — нефинансовых — факторов формирования стоимости. ESG-показатели привлекают во внимание инвесторами при принятии решений, в том числе при купле-продаже бизнеса. Рыночная стоимость — та, которую заинтересованное лицо на основе оценки или доступной информации рассматривает как «адекватную». Информация о реализации компанией стратегии устойчивого развития позволяет получить представление о ее текущем и прогнозном состоянии. Профессиональное суждение оценщика о стоимости бизнеса на текущую дату целесообразно формировать, учитывая ESG-показатели в конкретных отраслях.

Влияние ESG-факторов на формирование стоимости бизнеса рассматривается либо с позиции

снижения рисков деятельности, либо с учетом оптимизации бизнес-модели компании, находящей свое выражение как в результатах текущей деятельности, так и в будущей доходности.

Итоги проведенного исследования позволяют утверждать, что направления учета ESG-факторов в рамках оценки бизнеса целесообразно разделять при значимой разнице влияния на процессы формирования его стоимости в отрасли. ESG-факторы могут учитываться в методах доходного и сравнительного подходов.

Направления учета ESG-факторов в сравнительном подходе к оценке стоимости бизнеса включают:

- маркетинговые исследования отрасли, в том числе анализ влияния ESG-факторов на капитализацию и результаты деятельности компаний; составление профиля влияния ESG-факторов применительно к отрасли; обоснование значимости ESG-факторов, влияющих на оценку стоимости компании;
- анализ финансовой и нефинансовой отчетности компаний, ESG-рейтингов и рэнкингов; отбор компаний-аналогов; сопоставление аналогов и объекта оценки по заданным параметрам;
- выбор традиционных мультипликаторов, применяемых для расчета стоимости объекта с введением в дальнейшем корректировок по ESG-факторам, либо разработка и введение нового мультипликатора, позволяющего учесть влияние нефинансовых факторов стоимости, в том числе касательно рассматриваемой группы.

В рамках методов доходного подхода можно выделить два направления учета ESG-факторов:

- выявление и включение в расчет ставки дисконтирования специфических рисков по каждой составляющей ESG-факторов;
- расчет стоимости будущих денежных потоков: обоснование прогнозного периода с учетом ESG-факторов, оценка влияния на денежные потоки, расчет ставки дисконтирования и коэффициента долгосрочного устойчивого роста.

При этом целесообразно моделировать влияние ESG-факторов на финансовые показатели деятельности компании, в частности на денежные потоки.

ВЫВОДЫ

Таким образом, должен быть решен вопрос о расширении спектра нефинансовых факторов, учитываемых в процессе оценки бизнеса, и введении их в методы традиционных подходов. Результаты исследования продемонстрировали, что

значимость ESG-факторов и их влияние на показатель капитализации компаний имеют явно выраженную специфику, что позволяет утверждать о необходимости их отдельного учета в процессе формирования стоимости бизнеса. В российских компаниях не в полной мере осознана необходимость следования повестке устойчивого развития и раскрытия соответствующей информации. Сдерживающим фактором является недостаточное проникновение ESG-критериев в практику оценки стоимости бизнеса. Сегодня работа в данном направлении ограничивается лишь увеличивающимся числом теоретических исследований, а на практике соответствующие механизмы и инструменты не выработаны.

Влияние ESG-факторов на стоимость российских производственных компаний будет возрастать по мере увеличения числа тех, что участвуют в рейтин-

гах, роста внимания к ним со стороны инвесторов и введения данных факторов в практику оценки бизнеса. Выявление причинно-следственных связей между ESG-показателями и стоимостью компаний требует проведения дальнейших изысканий и развития методологии оценки стоимости бизнеса.

Результаты исследования подтвердили взаимосвязь S- и G-факторов с **показателем рыночной капитализации** компаний добывающих и обрабатывающих отраслей. Обнаружено, что позиция по R-фактору оказывает на капитализацию более сильное влияние, чем по S-фактору, но данный результат может определяться временным лагом исследования и характеристиками выборки. Анализ отдельного влияния S- и G-факторов на показатели деятельности компаний требует дальнейших исследований, учитывающих отраслевые различия.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Афанасьев М. П., Шаш Н. Н. ESG-трансформация в корпоративном секторе: систематизация глобального подхода. *Проблемы прогнозирования*. 2022;(6):185–197. DOI: 10.47711/0868–6351–195–185–197
2. Сафронов С. Б. ESG факторы — риски и возможности. *Современные технологии управления*. 2022;(1):9.
3. Булыга Р. П., Мельник М. В., Сафонова И. В., Гисин В. Б. Модель индекса ESG-транспарентности корпоративной отчетности. *Вестник МГИМО-Университета*. 2023;16(3):56–80. DOI: 10.24833/2071–8160–2023–3–90–56–80
4. Марголин А. М., Вякина И. В. Риски, вызовы и механизмы ESG-трансформации систем управления. *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)*. 2022;13(3):352–368. DOI: 10.18184/2079–4665.2022.13.3.352–368
5. Батаева Б. С., Кокурина А. Д., Карпов Н. А. Влияние раскрытия ESG-показателей на финансовые результаты российских публичных компаний. *Управленец*. 2021;12(6):20–32. DOI: 10.29141/2218–5003–2021–12–6–2
6. Thomas C. J., Tuyon J., Matahir H., Dixit S. The impact of sustainability practices on firm financial performance: Evidence from Malaysia. *Management and Accounting Review*. 2021;20(2):211–243. DOI: 10.24191/MAR.V20i03–09
7. Wong J. B., Zhang Q. Stock market reactions to adverse ESG disclosure via media channels. *The British Accounting Review*. 2022;54(1):101045. DOI: 10.1016/j.bar.2021.101045
8. Qureshi M. A., Kirkerud S., Tran K. T., Ahsan T. The impact of sustainability (environmental, social, and governance) disclosure and board diversity on firm value: The moderating role of industry sensitivity. *Business Strategy and the Environment*. 2020;29(3):1199–1214. DOI: 10.1002/bse.2427
9. Белик И. С., Дуцинин А. С., Никулина Н. Л. Влияние ESG-факторов на финансовое состояние и инвестиционную привлекательность российских публичных компаний. *Управленец*. 2022;13(6):44–55. DOI: 10.29141/2218–5003–2022–13–6–4
10. Савченко Ю. Ю. Исследование изменения роли и структуры интеллектуального капитала в условиях цифровой трансформации. *Креативная экономика*. 2022;16(12):4935–4952. DOI: 10.18334/се.16.12.116772
11. Косорукова И. В., Прохимнов Н. Н. Анализ уровня капитализации и стоимости бизнеса на разных фазах макроэкономического цикла. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2014;(18):50–56.
12. Хотинская Г. И., Гальцева Е. В. Теория и практика капитализации в условиях рынка. *Собственность и рынок*. 2005;(9):2–5.

REFERENCES

1. Afanas'ev M.P., Shash N.N. ESG-transformation in the corporate sector: Systematizing the global approach. *Studies on Russian Economic Development*. 2022;33(6):707–715. DOI: 10.1134/s1075700722060028 (In Russ.: *Problemy prognozirovaniya*. 2022;(6):185–197. DOI: 10.47711/0868–6351–195–185–197).
2. Safronov S. B. ESG factors — risks and opportunities. *Sovremennyye tekhnologii upravleniya = Modern Management Technology*. 2022;(1):9. (In Russ.).
3. Bulyga R.P., Melnik M.V., Safonova I.V., Gisin V.B. A model of ESG-transparency index in corporate reporting. *Vestnik MGIMO-Universiteta = MGIMO Review of International Relations*. 2023;16(3):56–80. (In Russ.). DOI: 10.24833/2071–8160–2023–3–90–56–80
4. Margolin A. M., Vyakina I.V. Risks, threats and mechanisms of management systems of ESG-transformation. *MIR (Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitie) = MIR (Modernization. Innovation. Research)*. 2022;13(3):352–368. (In Russ.). DOI: 10.18184/2079–4665.2022.13.3.352–368
5. Bataeva B. S., Kokurina A. D., Karpov N. A. The impact of ESG reporting on the financial performance of Russian public companies. *Upravlenets = The Manager*. 2021;12(6):20–32. (In Russ.). DOI: 10.29141/2218–5003–2021–12–6–2
6. Thomas C. J., Tuyon J., Matahir H., Dixit S. The impact of sustainability practices on firm financial performance: Evidence from Malaysia. *Management and Accounting Review*. 2021;20(2):211–243. DOI: 10.24191/MAR.V20i03–09
7. Wong J. B., Zhang Q. Stock market reactions to adverse ESG disclosure via media channels. *The British Accounting Review*. 2022;54(1):101045. DOI: 10.1016/j.bar.2021.101045
8. Qureshi M. A., Kirkerud S., Tran K. T., Ahsan T. The impact of sustainability (environmental, social, and governance) disclosure and board diversity on firm value: The moderating role of industry sensitivity. *Business Strategy and the Environment*. 2020;29(3):1199–1214. DOI: 10.1002/bse.2427
9. Belik I. S., Dutsinin A. S., Nikulina N. L. Financial state and investment attractiveness of Russian public companies: The effect of ESG factors. *Upravlenets = The Manager*. 2022;13(6):44–55. (In Russ.). DOI: 10.29141/2218–5003–2022–13–6–4
10. Savchenko Yu. Yu. Overview of the changing role and structure of intellectual capital amidst digital transformation. *Kreativnaya ekonomika = Journal of Creative Economy*. 2022;16(12):4935–4952. (In Russ.). DOI: 10.18334/ce.16.12.116772
11. Kosorukova I.V., Prokimnov N.N. Analysis of level of capitalization and business cost on different phases of macroeconomic cycle. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*. 2014;(18):50–56. (In Russ.).
12. Khotinskaya G. I., Gal'tseva E. V. The theory and practice of capitalization in market conditions. *Sobstvennost' i rynek*. 2005;(9):2–5. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Юлия Юрьевна Савченко — доцент кафедры ГМУ и права, Рубцовский институт (филиал) Алтайского государственного университета, Барнаул, Россия
Yuliya Yu. Savchenko — Assistant Prof., Department of GMU and Law, Rubtsovsk Institute (branch), Barnaul, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-5121-5680>
 savtenko@rb.asu.ru

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

Статья поступила 20.02.2024; после рецензирования 10.03.2024; принята к публикации 20.03.2024.
Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.
The article was received on 20.02.2024; revised on 10.03.2024 and accepted for publication on 20.03.2024.
The author read and approved the final version of the manuscript.