

Международный научный
и общественно-политический журнал

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА

SOCIETY AND ECONOMY

№11, 2021

Журнал учрежден академиями наук – участниками
Международной ассоциации академий наук

Выходит 12 раз в год.

Временно исполняющий обязанности
главного редактора журнала –
зам. главного редактора **П. Кохно**

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

СОДЕРЖАНИЕ

Ирина Смотрицкая, Сергей Черных. К концепции развития публично-го управления в России	5
Олег Сухарев. Институционализм: расцвет или упадок?	18
Павел Кохно, Алина Кохно. Определяющий вклад человеческого ка-пitals в развитие оборонного производства	44
Татьяна Соколова. Социальные успехи и провалы постсоветской интеграции	64
Наби Зиядуллаев. Императивы экономического возрождения Узбе-кистана	76
Алексей Калинин. «Налоговая производительность» российской обра-батывающей промышленности	88
Валерий Макеев. О социальной ответственности в управлении строи-тельными проектами	102
Антон Баланов. Оценка готовности среднего профессионального об-разования к цифровизации обучения	108
Екатерина Малышева. Глобальные цепочки добавленной стоимости как способ реализации экспортного потенциала малого и среднего бизнеса	112
<i>ОБЗОР</i>	
Анна Затевахина, Тимур Супатаев. Методы проектного управления в решении задач обеспечения экономической безопасности в иссле-дованиях российских и зарубежных ученых	120

CONTENTS

I. Smotritskaya, S.Chernykh. On the concept of the development of public administration in Russia	5
O. Sukharev. Institutionalism: on the rise or declining?	18
P. Kohno, Alina Kohno. The importance of human capital for the development of arms industry	44
T. Sokolova. Social successes and failures of post-soviet integration	64
N. Ziyadullaev. Imperatives of the economic revival of Uzbekistan	76
A. Kalinin. On «tax productivity» of Russian manufacturing industry	88
V. Makeev. The basic concepts of social responsibility in the construction sector	102
A. Balanov. Assessing the readiness of the vocational education system for digitalization	108
E. Malysheva. Global value chains as a way to realize the export potential of small and medium businesses	112

OVERVIEW

A. Zatevakhina, T. Supataev. Project management methods in solving problems of ensuring economic security in the research of Russian and foreign scientists	120
--	-----

Журнал «Общество и экономика» включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук по специальностям: 08.00.00 — экономические науки; 22.00.00 — социологические науки.

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

© 2021

Ирина Смотрицкая

доктор экономических наук,
руководитель Центра исследований
проблем государственного управления Института экономики
Российской академии наук (г. Москва, Россия)
(e-mail: irinasmot@yandex.ru)

Сергей Черных

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Института экономики
Российской академии наук (г. Москва, Россия)
(e-mail: serge-chernn@yandex.ru)

К КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

В статье рассматриваются теоретические и практические подходы к развитию концепции публичного управления в России. Исследуются возможности публичного управления по повышению качества государственного управления в условиях наступающих глобальных перемен в экономической и социальной жизни общества. Рассматриваются предпосылки для использования в рамках публичного управления «мягкой силы» и гибких методов управления для эффективной реализации социально-экономических задач и достижения национальных целей развития страны.

Ключевые слова: публичное управление, государственное управление, эффективность и качество управления, концепция «мягкой силы», гибкие методы управления, цифровизация, междисциплинарные исследования.

DOI: 10.31857/S020736760017483-0

В нашей стране чрезвычайно остро стоит вопрос о повышении эффективности системы государственного управления. Ситуацию осложняют новые стратегические вызовы, связанные с последствиями пандемии, когда существенно обострились все нерешенные проблемы экономики и общества при снижении доверия последнего ко многим государственным институтам. В целях преодоления кризиса руководство страны реализует пакет социально-экономических мер, нацеленных на поддержку уязвимых групп населения, отраслей и бизнеса, на обеспечение стабилизации и стимулирования роста российской экономики. Однако результативность данных мер в значительной степени зависит от выбора новых концептуальных подходов к развитию государственного управления в целях повышения его эффективности и качества в условиях формирующейся новой социально-экономической реальности.

Основополагающие принципы и ключевые аспекты трансформации современной модели государственного управления выступают предметом острых теоретических и методологических дискуссий в зарубежной и российской литературе. Как уже ранее отмечали авторы, «проблемы кризиса и трансформации государственного управления в последние два десятилетия выступают важнейшим направлением исследований, результаты которых отражаются в соответствующих управленческих концепциях» [1. С. 41]. Основной дискурс большого пласта научных работ заключается в рассмотрении спектра проблем эффективности и качества государственного управления через призму результатов реализации, во-первых, концепции Нового государственного управления (New public management), предполагающей развитие государства как системы сервисных функций, и, во-вторых, концепции Достойного управления (Good Governance), позволяющей перейти от понимания управления как исполнения функций к управлению как сети взаимосвязей государства и граждан с учетом необходимости их участия в принятии управленческих решений [2]. Следует также отметить модель «государства плеймейкера» (playmaker), которая отражает современную тенденцию к новому содержательному наполнению понятия государственного патернализма, рассматривающую деятельность государства в качестве самостоятельного субъекта рыночного обмена, генерирующего от имени общества собственные цели развития, располагающего ресурсами для их реализации, активно взаимодействующего с различными формами организации гражданского общества [3].

Системный кризис, вызванный COVID-19, затронув все основные сферы экономической деятельности российского государства, потребовал радикального разворота к решению не только экономических, но и социальных проблем общества. Эксперты отмечают, что кризис «показал высокую способность людей, сообществ, негосударственных организаций самоорганизовываться и совместно компенсировать провалы в качестве жизни. И это не первый, но большой шаг вперед на пути движения от социального государства к социальному обществу (welfare society), основанному на ценности человеческой жизни и признании важности качества этой жизни» [4]. Очевидно, что формирующиеся социальные приоритеты развития требуют переосмысления методологических основ, методов и инструментов сложившейся системы государственного управления, а активное участие общества в постановке и реализации стратегических целей и задач, позволяет говорить об актуальности имплементации в сферу государственного управления принципов, инструментов и методов публичного управления.

Некоторые концептуальные аспекты публичного управления. В переводе с латыни термин «публичный» (publicus) может обозначать как «общественный», так и «государственный». В нашей стране понятие «публичное управление» в течение длительного периода развивалось в контексте учения о государстве

и праве. Традиционно под публичным управлением понимается целенаправленное, организующее воздействие органов власти различного уровня на экономические и социальные процессы, которые регулируются публичным (не частным) правом. Вследствие этого в современной юридической литературе на первый план выдвигается значение понятия «публичный» как «государственный». [5. С. 16], соответственно под публичным управлением понимается государственное управление (*public administration*), а также государственное и муниципальное управление.

Изучение проблем развития публичного управления в юриспруденции, как правило, основывается на исходном суждении о том, «что публичное управление, то есть *государственное управление* в каждой стране имеет свои особенности, которые находят отражение в действующих моделях государственного управления, а модель должна базироваться на междисциплинарном подходе к ее теоретическому обоснованию принципов построения» [6. С. 4].

В тоже время в контур понятия юридических лиц, регулируемых публичным правом, входят и различные виды публично-правовых организаций, которые основаны в общественных интересах и/или для конкретных целей, не носящих коммерческого характера. В этой связи публичное управление может рассматриваться и с позиций комплексного подхода как государственное и муниципальное управление, управление общественных, саморегулируемых и определенных хозяйственных организаций, что является более широким понятием по сравнению с «чисто» государственным (муниципальным) управлением.

Следует отметить, что в мировой практике термин «публичный» активно употребляется и в значении «организованное для общества» и «при участии общества» (публичные слушания, публичная экспертиза, публичные закупки и т.д.). В этом значении понятие «публичное» применительно к управлению характеризует модель управления *как действующую в интересах общества и прозрачную для общества*, что обуславливает наличие широкого круга исследований, посвященных политическому и социальному аспекту развития концепции публичного управления.

Исследование проблем публичного управления Г. Купряшин называет в качестве одного из наиболее быстро развивающихся направлений российской политической науки, отмечая, что это развитие в нашей стране началось лишь 25 лет назад. В своей фундаментальной статье «Публичное управление» он содержательно раскрывает данное понятие как «систему кооперации государственных, муниципальных, некоммерческих и смешанных структур, призванную обеспечить удовлетворение общественных интересов и решение коллективных проблем. Публичное управление, объединяя деятельность государственных, муниципальных, неправительственных (некоммерческих) организаций, фактически представляет общественно-государственную систему

общенациональных и местных интересов, а также производства общественных благ» [7. С. 103].

В рамках концепции публичного управления особое значение приобретает организация системы эффективной связи между органами государственного, муниципального управления и представителями гражданского общества, взаимодействие государства и граждан [8. С. 6], а также сотрудничество с частным бизнесом, государственно-частное партнерство. То есть современная концепция публичного управления основывается на развитии договорных отношений между государством и обществом при формировании политического курса и определении социально-экономических задач развития страны. Как отмечают эксперты, «публичное управление соединяет политическую науку и практический менеджмент, позволяя обеспечить защиту от некомпетентности» [9. С. 361–362].

Таким образом, с позиций публичного управления «качественное» государственное управление будет определяться не только сменой форм, но и самого способа формирования целей и стратегии государственного управления. [7. С. 112]. Очевидно, что новая парадигма государственного управления предполагает разработку соответствующих теоретических и практических подходов к формированию институтов, механизмов и инструментов согласования интересов государства и общества, принятия и реализации взаимоприемлемых управленческих решений, что не представляется возможным без использования достижений современной политологии, социологии, экономики, юриспруденции.

Резюмируя, можно сделать вывод, что публичное управление представляет собой научную категорию, основные принципы и содержательное наполнение которой эволюционируют в контексте синергии теоретических аспектов различных отраслей гуманитарных наук. Одним из таких междисциплинарных аспектов, на наш взгляд, выступает имплементация в сферу государственного управления понятий, методов и инструментов политологии, связанных с использованием концепции «мягкой силы».

«Мягкая сила»: политика, идеология, экономика. Устоявшееся определение «мягкой силы» (англ. *soft power*; чаще встречающийся перевод — «мягкая сила», хотя автор этого термина Дж. Най, введший его во второй половине 1980-х годов, имел в виду в первую очередь «мягкую власть») — это форма политической власти, предполагающая способность добиваться желаемых результатов на основе добровольного участия, симпатии и привлекательности, в отличие от «жесткой силы», которая подразумевает принуждение¹.

Термин «мягкая сила» применяется отечественными авторами к каким-либо действиям, прежде всего политического, идеологического и психологического характера, несущим по отношению к объектам воздействия недружественный характер. Так, авторы монографии «Особенности публичного управления

¹ URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Мягкая_сила

в современной России» пишут: «Концепция “мягкой силы” связана с формированием такой власти или политической силы, которая влияет на поведение людей, вынуждая их принимать выгодные для источника влияния действия. Власть “мягкой силы” основана на силе информационных образов, влиянии смыслов, которые затмевают аргументацию разума человека. По сути, происходит манипуляция сознанием... Власть “soft power” основана, прежде всего, не на аргументах разума, а на силе “информации и образов” [6. С. 17–18].

Р. Кошкин считает, что «методы “мягкой силы” включают в себя культурную политику, активные мероприятия по продвижению ценностей и идеалов так называемого свободного мира». Одним из таких методов, по его мнению, стали «оранжевые» революции, при которых гражданские ненасильственные кампании часто сопровождаются угрозами силового противостояния с властью, либо точечными конкретными вооруженными акциями (пример — Украина весной 2014 г.). Противодействие «мягкой силе» является одной из основ обеспечения национальной безопасности нашей страны [10. С. 12–14].

Еще одно высказывание: «Мягкая сила» — это «привлекательная сила». И одна из основ «мягкой силы» в США — американская политическая идеология. На сегодняшний день основные ценности США составляют либеральная демократия и рыночная экономика. Все это находит отклик в других странах. Чем и занимаются США, распространяя этот нормативно-идейный комплекс, не навязывая их силовым путем, а предлагая в качестве привлекательной альтернативы².

Как бы резюмируя вышесказанное, отечественная Википедия констатирует, что у нас в стране, с одной стороны, «мягкая сила» воспринимается как «недостойное» (манипулятивное) средство реализации чуждых нам зарубежных интересов, с другой стороны, в России пока не востребованы поиски нормативного объединяющего идеала, способного сформировать ядро отечественного «мягкого» потенциала³.

Итак, «мягкая сила» должна иметь сильную идеологическую основу. К сожалению, у нас такой основы нет и это обеспечивает поле деятельности для чужой «мягкой силы»: «Природа не терпит пустоты, если нет своей идеологии, то это место обязательно занимает чужая, и это уже последние 30 лет происходит в головах молодых людей — отсюда все разговоры о том, что мы теряем молодёжь, — а чужая идеология, естественно, навязывается и через оппозиционные СМИ-иноагенты, и через соцсети» (зам. Председателя Государственной думы П. Толстой)⁴. Именно отсутствие внятной идеологии, обращенной в будущее, а не в прошлое, является тормозом для использования страной «мягкой силы»

² Теоретические основы понятия концепции «мягкой силы». URL: https://studwood.ru/1953977/ekonomika/myagkaya_sila

³ URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Мягкая_сила

⁴ Федеральное Собрание Российской Федерации. Государственная Дума. Стенограмма заседаний 10 февраля 2021 г. URL: <http://transcript.duma.gov.ru/node/5595/>

с акцентом на предложение «привлекательной альтернативы» как в международных отношениях, так и для достижения стратегических целей развития страны.

На наш взгляд, концепция «мягкой силы» вполне применима и к сфере государственного управления экономикой. Именно применением «мягкой силы» можно объяснить тот факт, что в США, например, роль государства в перераспределении национального богатства растет, но при этом парадоксальным образом государства в экономике больше не становится — «никаких новых государственных предприятий, никаких приоритетных стратегических отраслей, в предприятиях которых у государства должен быть контрольный пакет» [11]. В России ситуация коренным образом отличается в связи с приматом государственного капитализма в отечественной экономике⁵. Тем не менее и в этих условиях «мягкая сила» может сыграть свою позитивную роль, тем более что идеологические аспекты здесь не играют решающего значения, хотя они, безусловно, важны.

Ю. Лиференко в статье [13] пишет, что в процессе трансформации капитализма создалась система, которая во многом потеряла способность к экономическому росту. По его мнению, современная российская экономическая модель, построенная на чрезмерном вмешательстве государства в экономику, может только деградировать и не может развиваться (хотя бы потому, что деятельность государственных производственных предприятий не укладывается в логику рыночной капиталистической экономики). Поэтому выбора не остается — нужно менять модель экономики [13. С. 34]. На наш взгляд, в этом случае не избежать шоковой терапии по образцу начала 1990-х годов. Вопрос же заключается в следующем: чрезмерное вмешательство государства в экономику осуществляется посредством «жесткой» или «мягкой силы»? В настоящее время действительно имеет место более жесткий вариант, системная же трансформация государственного управления в направлении придания ему публичности и применения «мягкой силы» позволит избежать катаклизмов. Другими словами, мы предлагаем эволюционный, а не революционный путь.

«Мягкая сила» — это особая управленческая политика, направленная на использование публичных (открытых, доступных и коллективных) методов воздействия, инструментов и технологий для достижения стратегических целей и задач. «Мягкую силу» при управлении экономическими процессами должно использовать государство-плеймейкер. При этом масштаб государственного участия в экономике отходит на второй план, а на первый выдвигается эффективность институтов государственного управления, которые используют в своей практике «мягкое» принуждение, оказывающее организующее воздействие на участников хозяйственной и иной деятельности за счет побудительных мотивов к развитию экономики и общества.

⁵ Теоретические и практические вопросы, связанные с формированием и развитием в нашей стране государственного капитализма в его разнообразных формах, а также возможности его трансформации в публичную форму на принципах демократического этатизма рассмотрены в статье [12].

Следует отметить, что «мягкая сила» в той или иной степени начинает применяться государством в отечественной экономике в кризисные периоды. Об этом свидетельствуют программы антикризисных мер в период 2008–2009 гг. и 2015–2016 гг., а также в настоящее время – при преодолении кризисных последствий пандемии COVID-19.

Общенациональный план восстановления экономики 2020–2021 гг. призван стабилизировать ситуацию, поддержать граждан, предприятия, бизнес на этапе выхода из кризиса, а также добиться долгосрочных структурных изменений в экономике за счет «симпатии и привлекательности», а не «принуждения». План направлен в первую очередь не на усиление госсектора в экономике, а на восстановление эффективной занятости и платежеспособного спроса, поддержку индивидуального, малого и среднего предпринимательства, запуск нового инвестиционного цикла и улучшение делового климата, а также на ускорение технологического развития экономики, увеличение экспорта и поддержку импортозамещения⁶.

Некоторые эксперты считают, что никаких амбициозных целей правительство в данном документе перед собой не поставило, а также проявило «прижимистость» в отношении выплат работникам пострадавших от кризиса отраслей – малого бизнеса и сферы услуг [14. С. 61]. Тем не менее именно в правительственных антикризисных планах находит отражение публичность методов воздействия и используемых инструментов «мягкой силы» для решения поставленных задач. Такая практика, на наш взгляд, не должна ограничиваться лишь кризисными периодами.

Гибкие методы управления и цифровая трансформация. Методы «мягкой силы» в технологическом плане сопрягаются с так называемыми гибкими методами управления (Agile), основанными на взаимодействии, сотрудничестве и готовности к изменениям в условиях цифровых преобразований. Гибкие методы называют «ответом на изменяющиеся потребности граждан», по мнению сторонников Agile, «если вы не гибки, то вы стоите на месте и только наблюдаете за тем, как другие идут дальше, опережая вас» [15]. В Общенациональном плане восстановления экономики 2020–2021 отмечается, что его реализация будет осуществляться в том числе на основе современных гибких методов управления⁷.

Согласно Манифесту Agile (Agile Manifesto) – краткому документу, определяющему основные принципы гибкой методологии (2001 г.), Agile – это не стандарт, а набор принципов и ценностей. Гибкие методы основаны на том, что:

⁶ Общенациональный план действий, обеспечивающих восстановление занятости и доходов населения, рост экономики и долгосрочные структурные изменения в экономике (одобрен на заседании Правительства РФ 23 сентября 2020 г. (протокол N 36, раздел VII) N П13-60855 от 2 октября 2020 г.). URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74678576/#review> (дата обращения: 11.08.2021).

⁷ Там же.

- люди и взаимодействие важнее процессов и инструментов;
- работающий продукт важнее исчерпывающей документации;
- сотрудничество с заказчиком важнее согласования условий контракта;
- готовность к изменениям важнее следования первоначальному плану.

Применение гибких методов в государственном управлении обусловлено теми же факторами, что и в коммерческой сфере. Вместе с тем потенциал гибкого управления требует дополнительного изучения и анализа, так как у государства есть своя специфика в реализации проектов и программ. Однако в стратегической перспективе цели по повышению эффективности управления, качества предоставляемых услуг и взаимодействия с потребителями у государства и бизнеса совпадают.

Методы Agile, в отличие от чисто административных, более открыты к требованиям потребителей — исполнители и заказчики постоянно взаимодействуют друг с другом. В таких условиях любой проект лучше адаптируется к изменениям в процессе разработки и реализации. Представляется важным и такой аспект, как реагирование на технологические изменения, необходимые для адаптации государственных институтов и сервисов к новым цифровым вызовам. То есть речь идет о процессе цифровой трансформации в сфере государственного управления, который приобрел общенациональное значение.

В соответствии с приоритетными целями и задачами развития страны до 2024 года, определенными Указом Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 государственная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» приобрела статус национального проекта, которая включает шесть ключевых направлений, в том числе цифровое государственное управление. В Указе Президента РФ от 21 июля 2020 г. № 474 цифровая трансформация определена как одна из национальных целей, при этом государственное управление к 2030 г. должно достичь «цифровой зрелости». Можно сказать, что речь идет о создании информационных и технологических возможностей для трансформации системы государственного управления в сторону модели публично-го управления, так как использование «мягкой силы» и гибких методов управления базируется на интеграции и анализе больших массивов данных, развитии горизонтальных связей и партнерстве с бизнесом, эффективном взаимодействии с представителями гражданского общества, обеспечении прозрачности принятия и реализации управленческих решений.

Цифровая трансформация государственного управления представляет собой сложный и длительный процесс реформирования и эволюции институтов, функций и механизмов государственного управления. Этот процесс, с одной стороны, является ответом на современные вызовы цифровой революции, а с другой — характеризуется собственными рисками, которые нельзя сбрасывать со счетов [16. С. 131]. Одним из таких институциональных рисков является отсутствие необходимой законодательной базы. Данный риск возникает

в связи с медленной разработкой соответствующей нормативной базы, несвоевременной корректировкой существующих и (или) принятием новых нормативных актов, в том числе определяющих принципиальную возможность использования тех или иных технологий.

В целях оптимизации данного риска следует использовать именно гибкие методы управления, которые дают возможность адаптации к отечественной специфике законодательства. В частности, таким инструментом выступает тиражирование «регуляторных песочниц», то есть пилотных проектов (для определенных территорий, функций, видов деятельности), апробирующих ввод в действие новых правовых норм и режимов, происходящих под наблюдением регуляторов с целью объективной оценки возникающих положительных эффектов, а также проблем и рисков. Режим «регуляторных песочниц» вступил в силу 28 января 2021 г. согласно Федеральному закону от 31 июля 2020 г. № 258-ФЗ «Об экспериментальных правовых режимах в сфере цифровых инноваций в Российской Федерации».

На повышение эффективности процесса законодательства направлен и так называемый метод «регуляторной гильотины», предполагающий масштабный пересмотр (при широком участии организаций гражданского общества и бизнеса) и даже отмену нормативно-правовых актов, негативно влияющих на общий бизнес-климат и регуляторную среду. Задача «гильотины» — создать в сферах государственного регулирования новую систему понятных и четких требований к хозяйствующим субъектам, снять избыточную административную нагрузку на субъекты предпринимательской деятельности.

Следует также отметить, что процесс цифровой трансформации создает условия для активного внедрения гибких методов управления благодаря организации цифровых платформ — современных цифровых форм взаимодействия между отраслевыми поставщиками и потребителями с целью минимизации транзакционных издержек (например, при поиске партнеров, товаров, услуг, организации платежей, заключении контрактов, контроле исполнения договоренностей, оценке репутации отраслевых участников и т.д.).

Создание цифровых платформ позволяет государству стимулировать развитие конкуренции на рынке за счет прозрачных информационных условий выбора контрагентов и заключения контрактов, выхода «из тени» тех хозяйственных субъектов, которые ранее не были представлены на рынке. При этом эксперты выделяют несколько сценарных подходов, каждый из которых имеет свои преимущества, недостатки и риски, обусловленные целями формирования платформ, их типами и используемыми технологиями [17]:

- государство утверждает все основные правила взаимодействия на платформе и определяет оператора платформы, который в соответствии с установленными требованиями обеспечивает развитие системы, созданной

за бюджетные средства, формирует модель (технологию) входа на платформу и контроль за соответствием требованиям участников;

- государство делегирует право устанавливать правила на платформе оператору, при этом создает механизмы антимонопольного регулирования и обеспечивает контроль за их соблюдением;
- создается государственно-частное партнерство, в котором право владения и эксплуатации платформы в дальнейшем может быть перераспределено между государством и бизнесом.

Таким образом, в зависимости от сценария развития платформы государство делегирует большую или меньшую часть своих полномочий по созданию, обеспечению и регулированию их деятельности. Независимо от выбранного сценария и конкретного рынка должен быть сформирован комплекс нормотворческих инициатив, направленных на регулирование не только отдельной цифровой платформы, но и всей отрасли (сферы) в связи с формированием в ней таких платформ.

Практически состоявшейся цифровой платформой можно сейчас назвать портал госзакупок www.zakupki.gov.ru, однако еще требуется решить много актуальных проблем, связанных с переориентацией системы публичных закупок на более гибкие инструменты управления, контрактную парадигму, адекватную специфическим задачам и особенностям современной экономики⁸.

Как подчеркивают зарубежные исследователи, успех в области цифровой трансформации системы государственного управления, как правило, достигается не тогда, когда ее тотальная цифровизация ставится в качестве самоцели, а тогда, когда конкретные цифровые решения в системе государственного управления рассматриваются как средство преодоления конкретных социальных, экономических, политических и других вызовов [20]. Применительно к нашей стране к таким вызовам следует отнести: решение остро стоящих проблем в социальной сфере; обеспечение экономического роста и конкурентоспособности России на мировом рынке; наращивание научно-технологического потенциала; проведение инновационной и структурной модернизации.

С учетом возникающих геополитических и социально-экономических стратегических вызовов концепция государственного управления не может не трансформироваться. В настоящее время Россия вместе со всем миром находится в кризисных условиях, связанных с последствиями пандемии. Как отмечает академик С. Глазьев, «глобальную экономику не просто управляемо опустили в рецессию, но создали новую экономическую реальность. Происходит глубокая перестройка всей системы экономических связей и отношений» [21]. Одной из наиболее характерных черт формирующейся новой реальности

⁸ Подробнее см.: [18, 19].

становится приоритет социальных целей над экономическими, что позволяет говорить о качественно новом этапе развития государственного патернализма в современной рыночной экономике, отличительным признаком которого является переход с позиций доминирующего «патера» к партнерским отношениям с хозяйствующими субъектами и различными организациями гражданского общества. Очевидно, что новая реальность требует соответствующей трансформации системы государственного управления, перехода к концепции публичного управления. По сути, речь идет о формировании стейкхолдерской модели государственного управления, позволяющей эффективно учитывать и взаимоувязывать интересы различных групп общества. Представляется, что развитие концепции публичного управления как общественно-государственной системы, активное внедрение цифровых технологий создаст предпосылки для использования «мягкой силы» и гибких методов управления в целях эффективной реализации социально-экономических задач и достижения национальных целей развития страны. Этому должны способствовать и соответствующие междисциплинарные исследования, позволяющие более полно познать новые черты экономики и общества.

Литература

1. *Смотрицкая И., Черных С.* Современные концепции государственного управления и институциональные риски // Общество и экономика. 2020. № 6. С. 41–52.
2. *Барабашев А.Г.* Кризис государственного управления и его влияние на основные административные парадигмы государства и бюрократии // Вопросы государственного и муниципального управления. 2016. № 3. С. 163–194.
3. Экономическая теория государства: новая парадигма патернализма / Монография. Под ред. А.Я. Рубинштейна, А.Е. Городецкого, Р.С. Гринберга // М.: АЛТЕЙЯ. 2020. 424 с.
4. Коронавирус и будущее государства всеобщего благосостояния. Эксперт клуба «Валдай» Оксана Синявская 16.04.2020. Режим доступа: URL: <https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/koronavirus-i-budushchee-gosudarstva/> (дата обращения 1.09.2021).
5. *Чиркин В.Е.* Публичное управление / Учебник // М.: Юристъ. 2004. 475 с.
6. Особенности публичного управления в современной России / Монография. Под общ. ред. Т. М. Резер. // Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. 2018. 154 с.
7. *Купряшин Г.Л.* Публичное управление // Политическая наука. 2016. № 2. С. 101–131.
8. *Барабашев А.Г., Уткина В.В.* Государственное управление в России: основные предметные области и тренды научных исследований // Вестник университета (Государственный университет управления). 2014. № 16. С. 5–15.
9. Классики теории государственного управления: американская школа // М.: Изд-во МГУ. 2003. 800 с.
10. *Кошкин Р.П.* Информационное общество и государственный (национальный) суверенитет // Стратегические приоритеты. 2017. № 2. С. 9–25.
11. *Блант М.* Почувствуйте разницу. Почему Россия никак не догонит Америку. 3 мая 2021 г. Режим доступа: URL: <https://www.svoboda.org/a/31235798.html> (дата обращения 1.09.2021).
12. *Черных С.* Государственный капитализм в России: теория, практика и современные тенденции // Общество и экономика. 2021. № 2. С. 5–17.

13. *Лиференко Ю.* Воссоздание в России капитализма, мало способного развивать экономику // Общество и экономика. 2021. № 5. С. 20–37.
14. *Толстоухова Н.* Почему Национальный план восстановления экономики не стал сенсацией // Вольная экономика. 2020. № 16. С. 56–63.
15. Agile Government: Responding To Citizens' Changing Needs. Canada's Public Policy Forum. 2015. 20 p.
16. Формирование цифровой экономики в России: вызовы, перспективы, риски / Монография. Под ред. Е.Б. Ленчук // СПб.: АЛЕТЕЙЯ. 2020. 320 с.
17. *Дмитриева Н.Е., Жулин А.Б. и др.* (Институт государственного и муниципального управления) Как цифровые платформы трансформируют госуправление. URL: <https://www.tadviser.ru/index.php>
18. *Смотрицкая И.И., Черных С.И.* Контрактная парадигма. Нобелевская премия по экономике-2016 // Вестник Института экономики РАН. 2016. № 6. С. 91–96.
19. *Смотрицкая И.И., Шувалов С.С.* Развитие института публичных закупок (к формированию новой модели контрактной системы закупок) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017. Т. 10. № 5. С. 99–114.
20. *Janowski T.* Digital government evolution: From transformation to contextualization // Government Information Quarterly. 2015. Vol. 32. Issue 3. P. 221–236. DOI: 10.1016/j.giq.2015.07.001
21. *Глазьев С.Ю.* Доклад о глубинных причинах нарастающего хаоса и мерах по преодолению экономического кризиса. Финансовый Университет при Правительстве РФ. 23.04.20 [Электронный ресурс]. URL: <https://glazev.ru/articles/11-analitika-i-prognozy/78774-doklad-o-glubinnikh-prichinakh-narastajushego-khaosa-i-merakh-po-preodo-leniju-jekonomicheskogo-krizisa> (дата обращения 6.09.21)

Irina Smotritskaya (e-mail: irinasmot@yandex.ru)

Grand Doctor in Economics,

Head of the Center for Public Administration,

Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (RAS),

(Moscow, Russia)

Sergey Chernykh (e-mail: serge-cherenn@yandex.ru)

Grand Doctor of Economics, Professor,

Chief Scientific Associate,

Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (RAS),

(Moscow, Russia)

ON THE CONCEPT OF THE DEVELOPMENT OF PUBLIC ADMINISTRATION IN RUSSIA

The article discusses theoretical and practical approaches to the development of the concept of public administration in Russia. The article examines the possibilities to improve the quality of public administration in the context of the upcoming global changes in economic and social life. The prerequisites for the use of “soft power” and

flexible management methods are considered within the framework of public administration, for the effective implementation of socio-economic tasks and the achievement of national development goals.

Keywords: public administration, public administration, efficiency and quality of management, the concept of “soft power”, flexible management methods, digitalization, interdisciplinary studies.

DOI: 10.31857/S020736760017483-0

© 2021

Олег Сухарев

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия)
(e-mail: o_sukharev@list.ru)

Посвящается памяти
гл. редактора журнала «Общество и экономика»
К.И. Микульского

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: РАСЦВЕТ ИЛИ УПАДОК?

В статье исследуется состояние современного институционального направления анализа в экономической науке. Целью выступает выявление основных методологических проблем этого течения мысли с точки зрения формирования такого научного направления, как «институциональная макроэкономика». Методом сравнительно-обзорного анализа наиболее передовых источников, заложивших базу методологии и реализующих её в институциональных исследованиях, показаны фундаментальные причины ограниченных возможностей институционализма в области формирования передаточного механизма экономической политики. В связи с этим большой объём научных исследований институциональной школы, отражающий в том числе научную моду и потребность учитывать институты как факторы развития, тем не менее не говорит в пользу расцвета и значительного успеха этого направления анализа. По меньшей мере имеются имманентные трудности развития этого направления экономической науки. Выявлены основные направления исследований институциональной школы, связанные с преодолением методологических ограничений, в частности, расширением представлений об институциональной эффективности, которая не может сводиться исключительно к экономии на трансакционных издержках. Методологические споры, увлечение холизмом и риторикой в отношении необходимой системности, наоборот, уведут институционализм от решения даже тех методологических проблем, которые поддаются решению. В статье показаны ключевые позиции по развитию институциональной макроэкономики, в том числе, посредством представлений об институциональной инфляции, сводимой к вкладу институтов в динамику цен. Высокий уровень институционального разнообразия, институциональная сложность делают весьма неоднозначной подлинную оценку этого вклада. Вместе с тем отрицание влияния институтов на цены, особенно в связи с неотъемлемыми неточностями модельного подхода, также становится не обоснованным приёмом, как и критика модельных вариантов, демонстрирующих направления научного поиска по данному вопросу. Получено условие, связывающее изменение издержек функционирования институтов с функцией, определяющей динамику цен для наибольшего эффекта функционирования институциональной системы, определяемого разницей полных выгод и издержек.

Ключевые слова: институты, парадигма, институциональная экономическая теория, методологический индивидуализм, «институциональная инфляция», передаточный механизм экономической политики, эволюционная экономика.

DOI: 10.31857/S023620070017484-9

Колоссальный масштаб институциональных исследований в современной экономической науке создаёт закономерное впечатление небывалого расцвета

институционализма, превосходящего даже значение этого теоретического направления в 1920–1930 гг., когда представители данного течения науки консультировали Президента США, сильно влияя на проводимую политику «нового курса», а также имели прочные позиции в Американской экономической ассоциации. После Второй Мировой войны указанное влияние значительно ослабло, а предложения институционалистов по регулированию экономики стали практически не востребованными [27. С. 99]. Вместе с тем, несмотря на то, что современные кризисы приобрели значительное институциональное содержание в виде «нарушения бухгалтерских балансов»¹, так что стандартные меры денежно-кредитной политики и даже фискальные стимулы стали неэффективными в таких условиях [26], институциональные рекомендации остаются, мягко говоря, неоднозначными [28]. Мода на институциональные исследования сегодня, их популярность в учёном сообществе, с одной стороны, отражают исчерпанность классических методов и подходов, привнося оценку новых обстоятельств, связанных с институтами, с другой стороны, анализ влияющих на экономику факторов расширяется, причём происходит перенос интереса к регулирующим правилам. Так возникают интеллектуальные смещения внутри самого институционализма и экономической науки в целом, поскольку, в частности, старая институциональная школа приобрела черты описательного подхода, а новая школа — аналитически строго выстроенной теории. При этом на политику сохраняют своё влияние отнюдь не институциональные школы, существенная доля усилий которых обращена в область методологических и модельных споров с неоклассикой. В итоге возникает впечатление бурного интеллектуального развития при весьма незначительном коэффициенте полезного действия, характеризующем применение приобретаемых рекомендаций в области экономической политики. Можно ли считать подобное развитие научного направления его расцветом или, наоборот, кризисным проявлением, или, как минимум, функционированием подобно трансформатору «на холостом ходу»?

Если во второй половине XX века представители институционализма и продолжатели вебленовской традиции, активно критиковали капиталистические институты, включая корпоративный сектор [5–6], продолжая и критику исходных допущений неоклассической экономики [35], то сегодня в рамках нового институционализма [2, 12–13, 16–21, 25, 33–34, 36] и даже

¹ Имеется в виду бухгалтерский баланс с отрицательным капиталом. Вернон Смит считал, что и Великая депрессия также была вызвана именно таким кризисом [26]. Возможно, именно поэтому совокупность масштабных институциональных коррекций, трансформирующих экономическую систему, предложенная институционалистами как консультантами, смогла исполнить позитивную роль в преодолении этой депрессии. Хотя известно мнение, что капитализм того периода вышел из кризиса исключительно благодаря милитаризации экономики и развёртывания заинтересованными кругами Второй мировой войны.

реформистских устремлений кейнсианского толка [28] она звучит слабо, либо смотрится как паллиатив и необоснованные² предложения [32].

Таким образом, возникает интересный эффект, выражающийся в том, что объём институциональных исследований сегодня действительно весьма значительный³, но вот влияние на экономическую политику институционализма в сравнении с указанным прошлым периодом, вероятно, более скромное, во всяком случае, не равнозначное данному объёму проводимых научных работ. Если это так, то возникают вопросы относительно того, что даёт этот большой объём изысканий в области институциональной экономики как самостоятельного направления экономической мысли, насколько востребованы эти исследования, к чему приводят. Вместе с тем нужно отметить, что институционализм как теоретическое направление имеет центральную методологическую проблему, связанную с ограничениями по формированию передаточного механизма экономической политики и влиянию на него [29]. Устремляясь к сходу за счёт высокой сложности обобщений и методологических споров, он отходит от практики принятия решений на макроэкономическом уровне, но даёт некие рецепты для регулирования договоров и рыночных структур, организаций на микроэкономическом уровне⁴.

² Это относится к книге Стиглица Дж. «Люли, власть и прибыль», переведенной на русский язык в 2020 году. Не будем напоминать, как в ней на странице 300 допущен, мягко говоря, некорректный выпад против России и Президента страны, но она в духе слабых институциональных реформ предлагает «спасение» капитализма посредством «прогрессивного капитализма» [32]. Причём оговаривается весь имеющийся классический набор известных экономических инструментов, способных якобы привести к такому результату при возрождении демократических устоев. Кстати, именно такой подход характеризовал старый институционализм, провозглашающий необходимость эволюционных улучшений капитализма [27, 29].

³ Методы экономической политики вообще по большей части свелись исключительно к институциональным коррекциям.

⁴ В связи с этим «институциональная макроэкономика», очевидно, менее развита, нежели ориентированный на микроэкономический уровень анализа новый институционализм, исследующий контракты, собственность, информацию, отдельные организации и правила, влияющие на агентские взаимодействия. Хотя черты этого направления в институционализме («институциональной макроэкономике») просматриваются в работах французских институционалистов-регуляционистов [3], а также российских современных исследователей [10, 21, 29]. Отметим, что французский структурализм в лице Ф. Перру также может претендовать на то, что заложил некую основу для институциональной макроэкономики, не говоря уже об эмпирической ветви старого институционализма в лице У. Митчелла и его ученика – Саймона Кузнеца, а также их последователей. В частности, именно Ф. Перру предложил принцип «селективности» как основу структурной политики и сделал акцент на секторальном характере инфляции, как и методе борьбы с ней [27. С. 92–93]. Это сильно перекликается с предложениями автора учитывать инфляцию для групп населения, в частности, отдельно ввести пенсионный и детский индекс цен, измеряя по ним влияние инфляции на конкретные группы населения. Отметим, что недавно введён индекс детских цен, остаётся ввести правило индексирования пенсий по индексу цен для пенсионеров, а не по средней инфляции по ИПЦ для всей экономики, как это делается в настоящее время в России. Принцип «селективности» означает, что с инфляцией весьма трудно бороться, а планирование развития предполагает установку приоритетов, что сегодня делают все развитые страны без исключения. От подобных институциональных идей всего один шаг до описания институциональной инфляции, задаваемой сформировавшейся и изменяемой системой правил в конкретной экономике [29]. Причём оценка такой инфляции весьма сложна, предполагает применение «селективного» принципа и авторской идеи монетарного диапазона применительно к институтам [29. С. 437–450].

Следуя М. Алле [1. С. 34], экономическая наука ищет компромисс между простотой модельных построений (описательные, объяснительные, прогностические и модели принятия решений) и сходством (сложностью) с реалиями⁵, тем самым совершенствуя свой собственный аппарат познания и предлагая объяснения наблюдаемых явлений с необходимым изменением воздействий. Эти два вектора развития экономического знания, по сути, полностью детерминируют проведение поисковой работы в области экономики как науки.

Разумеется, только эмпирические факты выступают самым мощным верификатором полученных теоретических обобщений и проводимых научных работ, а отнюдь не математические модели⁶. При этом должен действовать и принцип презумпции Дж. Коммонса [11, 38]. Согласно ему, та теория имеет большую ценность, которая меньшими инструментами (сложностью) или тем же самым их набором, позволяет прояснить ситуацию соответственно по такому же или большему числу возникающих вопросов и обстоятельств. Именно такая теория или модель должны выигрывать относительно вариантов с явно завышенной сложностью. При этом может возникать «эффект превышения сложности», когда сложность модели или теории явно или заведомо превосходит сложность исследуемых и подлежащих к изучению объектов. В таком случае эти теории или модели, умножаясь, ничего не могут прояснить, оставаясь весьма тяжёлым интеллектуальным грузом в анналах экономической науки.

Родиной институционального направления экономической мысли можно законно считать США, где сначала в работах Т. Веблена [7–8], затем его последователей [11, 27, 38, 43] был оформлен методологический фундамент указанной научной школы. Причём мировой кризис 1930-х гг. явился благодатным полем для реализации институциональных работ и укрепления ментальных позиций этого научного направления. Оно возникло на базе традиций немецкой исторической школы, а также марксовых идей, которыми увлекался Т. Веблен. Но пошло дальше, обрушив весь критический аппарат на неоклассическую экономическую теорию, одновременно предлагая различные подходы по эволюционному улучшению капитализма, осуществлению его институциональной модернизации, в том числе за счёт технологических изменений и индустрии [5–6, 24, 27].

Сегодня следует отметить, что этот критический настрой муссируется от работы к работе, начиная с публикаций отцов основателей, а также показательных трудов П. Хомана [43], завершая современными работами, включая представителей российской школы [4, 9–10, 15, 22–23, 29–30, 35].

⁵ Наблюдаемые общественные явления обычно представляются сложными событиями в силу высокого уровня организации социальных систем. Поэтому сходство в данном случае означает приближение к сложности наблюдаемых и происходящих социальных, экономических событий.

⁶ Их роль всегда вспомогательная и во многом иллюстративная. Абсолютизация математического подхода может нанести не меньший вред, нежели отсутствие его применения.

В основном расхождения (между неоклассикой и институционализмом⁷) касаются базовых методологических установок и допущений, а также методов анализа, но насколько успешно они позволяют решать возникающие проблемы с точки зрения развития экономической науки и управления — остаётся дискуссионным вопросом. Более того, из положений, сформулированных П. Хоманом [43] в 1932 году, все сохраняют своё значение и сегодня, хотя эти формулировки составляли своеобразную программу развития институциональной экономики: изучение феномена изменения; отрицание теории по причине оторванности от управления; включение механизма управления в экономическую теорию; проведение количественных исследований. При этом институциональное направление в экономике отвергало ортодоксию по причине абсолютизации последней следующих позиций: гедонизма, абсолютной конкуренции на базе эгоистического поведения, стремления к равновесию, организационной и институциональной статичности, доступности и полноты информации [27, 29, 35, 43].

Сказанное позволяет поставить цель и задачу настоящего исследования в виде выявления содержательной стороны современной институциональной парадигмы в экономике, определения главных на сегодня методологических проблем и причин их сохранения. Кроме этого, полезна будет оценка возможностей развития «институциональной макроэкономики», то есть ветви институционализма, способной повлиять на формирование и реализацию экономической политики. Сегодня проводимая экономическая политика во многих странах уже стала представлять весьма разветвлённый набор институциональных инструментов, с помощью которых осуществляются перманентные институциональные коррекции⁸.

Таким образом, выходит, что умножающееся число научных исследований институциональной области сопровождается расширением институциональных воздействий на экономику, но, при этом рекомендации данного теоретического направления для политики остаются весьма скромными.

⁷ Существуют принципиальные разногласия между двумя направлениями институциональной теории — старой и новой школой, а также отличия в предметной области, методах и результатах в рамках неинституционализма. Они касаются даже представлений об институтах — формальных и неформальных, способах включения их в анализ и поведения агентов в рамках изменяющегося институционального поля (заданного структурой различных правил). Так, используя метод «затраты-выгоды», исследуется политический рынок, договорной механизм [2], с позиции трансакционных издержек — распределение прав собственности, природа фирмы [12, 25], общественные блага, внешние эффекты [33, 36], контрактные отношения и организационные формы, правила функционирования рынков [13, 34], управления общим ресурсом и теория групп [18–20], траектории институциональных изменений под влиянием технологий [4, 14, 16–17, 24, 30], миниекономические институты [22–23], проблема оптимального выбора правил [21]. Это далеко не весь перечень направлений в рамках нового институционализма [29–31]. Оценка институтов обычно осуществляется по трансакционным издержкам, что даёт весьма ограниченное представление об их эффективности [31], применяются методы экспертной оценки (балловый метод), прикладные измерения — полевые исследования, сопоставительный анализ и пр. Тем самым новый институционализм исходит из общей нацеленности на детализацию изучения взаимодействия индивидов по поводу ресурсов, благ и дохода.

⁸ Другое дело, что это не позволяет быстро разрешить и тем более предотвратить кризис бухгалтерских балансов по В. Смитю [26].

Данная ситуация связана с тем, что институционализм, несмотря на то, что явился предтечей современной макроэкономики, в формирование которой внесли вклад Т. Веблен, У. Митчелл, С. Кузнец (старая школа), тем не менее не стал той интеллектуальной конструкцией, подобно неоклассической школе, которая бы напрямую влияла на формирование передаточного механизма⁹ экономической политики [29].

Сохраняющиеся методологические проблемы институциональной парадигмы.

Указанное выше обстоятельство, сводимое к бурному развитию теоретического направления, при скромном его коэффициенте полезного действия в области рекомендаций для экономической политики можно, на взгляд автора, отнести к определяющей методологической проблеме. Причём она весьма острая и автоматически вбирает в себя всю гамму обнаруживаемых проблем в области методов исследования и познания данной научной школы. Совершенствование же собственного аппарата конкретной науки всегда имеет определённые пределы, а применительно к экономическому знанию не может превращаться в набор оторванных интеллектуальных упражнений или задач, полезность решения которых мало что даёт для реальной ситуации.

Под институциональной парадигмой понимается система взглядов на функционирование институтов, включение их в экономический и социологический анализ. Разумеется, она не является однородной, так как взгляды старых и новых институционалистов даже на определение института, тем более на способы включения их в анализ, — отличаются. Возникают подходы, имеющие целью преодолеть трудности познания институтов в рамках этих двух магистральных течений институционализма, в частности в новой школе.

По всей видимости, ощущая указанные трудности, К. Менар в своей работе 2018 года обсуждает «прогрессивную исследовательскую программу» новой институциональной экономики [45]. Базовая парадигма нового институционализма, заложенная Р. Коузом, Д. Нормом, Э. Остром, О. Уильямсоном [12, 16–17, 20, 34] не подвергается сомнению, а дополняется рассмотрением «гибридных механизмов» как способа организации сделок в современной экономике и «мезоинститутов» как неких промежуточных правил, которые осуществляют настройку взаимодействия базисных институтов и агентов. Однако

⁹ Передаточный механизм – это система воздействий на экономику мер макроэкономической политики, передающихся с некоторой силой по экономическим структурам, секторам, объектам, формируя их реакции и способы адаптации, а также движение к определённым целям. Например, повышается процентная ставка как инструмент денежно-кредитной политики. Её влияние, передаваемое на экономику от данного повышения, на взаимосвязанные финансовый рынок и реальный сектор и представляет собой передаточный механизм влияния данного инструмента. Если так оценивать денежно-кредитную политику в целом, то рассматривается влияние всего набора методов этой политики, как они распространяются в экономике, приводя к изменениям в функционировании различных объектов. Любой передаточный механизм экономической политики имеет по существу институциональную часть, однако полностью институционального «передаточного механизма» представители этого течения не предложили, за исключением политики реформ, проводимой как ответ на кризис, либо иногда как превентивная антикризисная мера, а также мера трансформации экономики.

если изучение различных форм организации сделок обладает полезностью для выработки мер регулирования на микроэкономическом уровне, но может приводить к ожиданию решений в области макроуправления, то промежуточные институты являются явно искусственной конструкцией. Более того, их функционирование по идее должно подпадать под те полученные классические результаты, которые относятся к общим правилам.

Тем самым приведенные положения программы исследований в новом институционализме являются всего лишь небольшим шажком, а с точки зрения методологии — представляют магистральный подход этого теоретического направления, не принося большой новизны. Результаты также пока являются полемичными.

Нужно отметить, что старые и новые институционалисты¹⁰ всегда порождали массу проблем даже в области определения институтов как предмета анализа. По существу, каждый исследователь определял их для своего удобства, порождая значительное число пустых обобщающих работ, пытающихся уловить разницу в определениях¹¹, которые обычно вводятся нормативно, не предполагая значимых доказательств¹².

Кроме того, представители двух институциональных течений не смогли вырваться из шор «вмешательства государства», рассматривая влияние институтов на развитие исключительно в рамках данного термина. Особенно это относится к новой школе. Таким образом, даже на терминологическом уровне возникает неверная трактовка, отделяющая правила реализации экономической политики и государственное управление от экономики, придавая им экзогенный статус, поскольку применяется слово «вмешательство». Это существенно ослабляет значение институциональной парадигмы, так же как и бесконечные споры по поводу «человека экономического»¹³ и «человека институционального»¹⁴, когда разграничивают не противопоставляемое.

Биологические аналогии, в отличие от неоклассики, использующей принципы общей механики, с лёгкой руки старой институциональной школы стали

¹⁰ На протяжении второй половины XX века в значительном числе работ звучала острая критика старого институционализма [27, 35] как не теории, а неких описаний, и только с возникновением к 1975 году оформленной новой институциональной школы её стали отождествлять с институциональным анализом и подлинной теорией. Конечно, базис этой школы был заложен старыми институционалистами, в частности, Дж. Коммонсом, определившим трансакции, их издержки, влияние права собственности, судов и законов на экономику, включившим в анализ контракты (договорные отношения).

¹¹ Кстати, такой «сизифов труд» в области экономической науки широко распространён при подготовке диссертационных исследований, в частности, в России.

¹² Такие доказательства и не могут быть получены на уровне определений, но сам вводимый норматив, исполняя роль института в экономическом исследовании, может влиять и даже задавать результат (зависимый от вводимого определения объекта, явления, процесса, события и пр.).

¹³ Номо эсэпоникус — человек экономический или человек рациональный, действующий исключительно исходя из хозяйственного критерия получения наибольшего удовлетворения или прибыли, выгоды.

¹⁴ Человек институциональный — введён некоторыми представителями институциональной школы, представляет человека, который стремится к приемлемому удовлетворению с учётом нравственных правил, альтруизма, то есть это человек ограниченно рациональный, поведение которого не сводится только к экономическому критерию выбора. Автор в своей базовой работе 22 года назад показал, что такое разделение, тем более в аспекте противопоставления является бессмысленным при решении многих экономических задач [29].

применяться в институциональном анализе. Это нашло отражение и в ряде полезных моделей эволюционного типа¹⁵, при рассмотрении экономических популяций фирм, конкуренции [14]. Однако дарвинизм, базирующийся на принципе наследственности, изменчивости и естественного отбора, не мог дать однозначных объяснений институтам и организационным изменениям, поскольку в социальной эволюции, обгоняющей по темпу биологическую эволюцию, сильны и ламаркистские проявления, когда приобретаемые признаки в процессе функционирования организаций и институтов встраиваются в их генотип и передаются следующим поколениям работников, управленцев, представляющих организацию и т.д. Дж. Ходжсон рельефно показал применимость дарвиновской коэволюции организаций и окружающей среды [42]. Тем самым яркий представитель современной старой институциональной школы демонстрирует общетеоретическое и прикладное значение институционального подхода к актуальным проблемам современного развития в области решения экологических проблем соразмерно изменениям в организациях.

Дарвиновский принцип естественного отбора, что побеждает сильнейший и наиболее знающий не работает в социальной среде, поскольку известно множество случаев, когда победу в конкурентной борьбе одерживает не самый лучший. Этот результат организуется правилами и взаимодействием агентов, а в эволюционной экономике такое явление именуется как гиперселекция (сверх отбор). Данный исход рассматривается как специфический институциональный эффект. Он возникает ещё и потому, что присутствует эффект «размазывания институционального действия» [29]. То есть, вводя институты как способ коррекций экономики, их влияние происходит во времени, за которое они непредсказуемым образом взаимодействуют друг с другом, в связи с чем сила и эффект влияния могут снижаться, а целевой результат, ради которого осуществлялись коррекции — не достигаться. Изменения институтов (включая коррекции¹⁶) могут происходить с некой постоянной или изменяющейся скоростью. Если неоклассики считали, что на коротких интервалах времени институты не изменяются (скорость изменений равна нулю), то на длительном отрезке времени даже они рассматривали институты изменчивыми. Современная экономика показывает много примеров быстрых институциональных изменений, на коротком отрезке времени. Эта реальность обесценивает многие неоклассические модели, характеризующие «институциональную слепотой», но и резко актуализирует институциональные исследования, которые бы позволили учесть изменчивость институтов

¹⁵ Возникла эволюционная экономика, вобравшая часть идей Т. Веблена и подходы в области математических эволюционных моделей, применявшихся в биологии, демографии (уравнение «хищник-жертва») и др., а также шumpетеровской теории развития, рассматривающей движение экономики как взаимодействие новаторов-предпринимателей и консервативных агентов.

¹⁶ По формальным институтам (законы, нормативы, указы, утверждённые кодексы, установленные правила) эти изменения обычно сводятся к проводимым институциональным коррекциям, хотя в общем плане могут происходить в силу взаимодействия правил. Тем не менее сами формальные правила обычно автономные, то есть не провоцируют быстрых и значительных изменений друг друга. Эти изменения обычно осуществляются посредством политического механизма.

на коротких отрезках времени. При этом сохраняется вопрос — нужно ли изменять передаточный механизм экономической политики, если сама экономика в виде её институтов стала изменяться весьма быстро, а институциональные коррективы стали способом регулирования экономики на коротком интервале времени.

Значение скорости институциональных изменений было показано в ряде работ автора [29. С. 95–96] и формализовано в работе [30. С. 156–178]. Скорость изменений институтов может быть постоянной или изменяться¹⁷, однако она может оказаться такой по величине, что нарушит процессы адаптации, увеличивая расстройство функций¹⁸ по институциональной структуре экономики. Эффект дисфункции будет обесценивать результативность институциональных коррекций как метода проводимой экономической политики, если только они не будут направлены сразу на элиминирование дисфункции.

Современные институциональные исследования новой школы можно обозначить следующими основными направлениями.

Во-первых, объектом изучения выступают различные отрасли и виды деятельности с выявлением влияния институтов внутри этих секторов экономики, например, на производительность, выпуск и иные параметры, включая социальные, а также установление особенностей взаимного влияния различных институтов друг на друга [40]. В качестве методов используются экспертные оценки, опросы предприятий, индексный метод, в частности, институционально-отраслевые индексы или показатели. Отраслевая направленность исследований охватывает и проблемы управления, например, инфраструктурными проектами, мегапроектами [37], где микроэкономическая направленность новой институциональной школы как нельзя лучше освещает вопросы контрактации и применения проектных процедур (рутин). Существенную перспективу представляет изучение режима использования ресурсов, точнее институциональный ресурсный режим, то есть влияние правил на применение ресурсов, оценку и преодоление институциональной сложности, обеспечение устойчивости развития [41].

Во-вторых, рассмотрение собственно различных институтов на предмет оценки их эффективности/неэффективности, выявление их влияния на технологические факторы, распределительные конфликты, поведение групп, в том числе профессиональных, виды труда и т.д. Здесь возникает масса проблем, что неэффективно — управление, отдельные институты, технологии? Однако и управление, и технологии подчиняются правилам, причём часть из них всегда стабильны и не могут быть изменены на рассматриваемом интервале

¹⁷ Тем самым имеется некий потенциал институциональных изменений $dl/dt = a$, $dl/dt = y(t)$, где l — потенциал институциональных изменений, характеризующий коррекцию правил, a — постоянная скорость его изменения, $y(t)$ — функция скорости его изменения.

¹⁸ В этом случае осуществляемые воздействия на экономику будут приводить к снижению её институционального качества.

времени по объективным причинам (содержательная сторона технологии и её инфраструктурного обеспечения – ядро¹⁹) [29, 39, 44].

В-третьих, конечно, проводятся исследования микроэкономического уровня – контрактов, информации, распределения права собственности и его влияния на экономический выбор и поведение агентов. Данное направление составляет существо нового институционализма и развивается с момента зарождения этой школы, насчитывая гигантский объём научных работ²⁰.

Если говорить об истоках новой школы, то, безусловно, они в старом американском институционализме. В частности, именно его представителями были анонсированы следующие важные идеи институционального анализа:

- ограниченная рациональность агентов, видоизменяющая представления об экономическом выборе;
- транзакционные издержки²¹, как особый вид издержек по поиску информации, которая не бесплатная, заключению договоров, юридическому оформлению и осуществлению управления;
- асимметрия информации в контрактах, что воспроизводит информационное неравноправие агентов в сделках с очевидными последствиями в области распределения благосостояния и приобретения ими выгод;
- суды, право, формальные нормы сильно детерминируют экономическое развитие;
- экономический рост зависим от создаваемых базовых институтов и конституционных норм, представляя основополагающую цель социального развития (эта идея идёт от работ Т. Веблена [7–8])²².

Конечно, это наиболее значимые позиции, далеко не все идеи, которые были рождены старой институциональной школой и нашли развитие не только на протяжении XX, но и в XXI веке²³. На них построены целые научные

¹⁹ Для конкретной технологии оно не может быть изменено в силу специфики физики процесса, инженерных законов и пр.

²⁰ По этой причине они здесь не приводятся. Данная литература хорошо известна и составляет теоретический каркас нового институционального анализа. К ней относятся источники по неполным контрактам, асимметрии информации, неблагоприятному отбору, внешним эффектам и пр.

²¹ Особо отметим, что нет согласия среди экономистов, как учитывать эти издержки. Созданы различные типизации этого вида издержек и вытекающие калькуляции. Это даёт неоднозначные оценки издержек. Современная система бухгалтерского учёта не выделяет под эти издержки специальной строки, они учитываются по накладным расходам фирм. Таково реальное положение вещей. В связи с чем каждый исследователь формирует свой подход либо принимает ту или иную уже известную типизацию и калькуляцию этих издержек.

²² В некоторых работах его считали даже отцом кейнсианства и макроэкономики.

²³ Технократизм и влияние технологий [7–8, 4–5, 18, 24] рассматривались в виде ведущего фактора и перспективы для современного капитализма. Правда, нынешние поборники кейнсианства типа Дж. Стиглица предлагают лишь косметические меры реформ институтов [28], даже в сильной степени не подчёркивая значение технологий и технологической гонки, хотя эта лексика присутствует в его работах. Французская школа дала представление о регуляции, полюсах развития, применении селективного принципа, институциональном и индикативном планировании и многое другое [3, 27, 29].

направления, в частности, новая институциональная школа, теории роста и развития, технологических изменений, институциональных эффектов и др.

Таким образом, институциональная парадигма обеспечила рост разнообразия экономического знания, его диверсификацию, что явилось ответом на высокую сложность познаваемых явлений. Неоклассическая экономика в погоне за универсальностью фактически не рассмотрела значения правил, не исследовала чувствительность к институтам различных релевантных параметров на различных уровнях хозяйства.

Именно этот фундаментальный недостаток, отрывающий модели неоклассики от реальности, пытается преодолеть институциональная парадигма, формируя различные направления исследований (диверсификация анализа), не отвергая «проекта микрооснований», наоборот, акцентируя на микроэкономических процессах своё внимание. При этом институциональная макроэкономика получает некоторые ограничения, из которых вытекает узость влияния на макроэкономическую политику, поскольку все микроэффекты собрать и учесть становится невозможно. В итоге макроэкономические действия часто приходят в конфликт с необходимыми рекомендациями для микроэкономического уровня. Это обстоятельство требует согласования полученных результатов в рамках современной институциональной парадигмы, а также преодоления методологических ограничений институциональной теории, которые суммарно сведём в виде следующих положений:

- эклектичный и дифференцированный характер институциональной школы и институционального анализа (высокая диверсификация направлений, объектов исследования без установления связи между объектами²⁴);
- описательный характер старой школы и излишне формализованный новой институциональной школы, использующей фактически все принципы неоклассики только с некоторой их коррекцией, отражаемой в попытках модельных построений;

²⁴ Это характерно для подхода Э. Остром, О. Уильямсона, Р. Коуза и их последователей, представителей указанных школ. Попытки Д. Норта собрать разрозненные взгляды под единую шапку системно-исторических рассуждений свелись к оценкам изменения институтов в длительно-историческом контексте, что также ограничивает подход, так как в связи с непостоянством скорости изменений предпринятые ранее исторические обобщения и измерения не будут действовать в силу набора иных причин и развития ситуации по принципу «эволюционного наслоения» в будущем [30]. Конечно, отдельные области удастся изучить, понять некие причинно-следственные связи, но в широком контексте даже релевантная информация отсутствует [9]. Однако и погоня за системностью и холизмом не даст результата, превращая все обсуждения лишь в констатацию необходимости, без существенных доказательств даже такой необходимости. Дискуссия сводится к такому тезису: вот хорошо бы так, потому что так было бы полезно. А насколько возможно разработать такую теорию – ответа не даётся. Поэтому возникающие сверхновые «институционализмы», на мой взгляд, запутывают даже в методологическом плане ситуацию с возможностью развития прежних направлений, отрицая уже их результаты (это относится к некоему так называемому «постинституционализму», название которого, видимо, дано аналогично посткейнсианству, но в отличие от последнего, он ничего не привносит в решение методологических проблем институциональной теории).

- построение базовых принципов на антитезе к неоклассике, что автоматически порождает дихотомию на уровне принципов, также упрощая и искажая реальную ситуацию, где присутствует и рациональность, и альтуизм;

- отход от равновесных представлений, являющийся вполне обоснованным, тем не менее не позволяет включить в неравновесные ситуации институты;

- высокое разнообразие институтов и решений по ним подрывают возможность точного измерения как эффективности, так и иных параметров, поскольку они являются динамическими, и пока институт не функционировал некоторое время что-то сказать о них можно лишь предположительно; в иной среде те же правила работают по-иному, с другими функциональными характеристиками и эффективностью, в связи с чем заимствование становится трудной стратегией институциональной коррекции, часто неадекватной на практике;

- выделяемые издержки²⁵ (транзакционные) призваны характеризовать эффективность институтов, тем не менее они ничего не говорят об эффективности, так как эффективность предполагает оценку не только издержек, но и выгод, которые требуется оценить; подобные оценки в некоторый момент времени могут присутствовать только гипотетически, так как все параметры динамически изменяются, а выгоды, которые приносит институт — это не тривиальная оценка (очень сложная²⁶), поскольку будущие выгоды известны только предположительно;

- институциональные школы не дают ответа в части связи институтов с базовыми факторами развития — капиталом и трудом, причём правила, регулирующие инвестиции — одни, а эксплуатации основного капитала (фондов) — другие, труда — свои собственные.

Конечно, это далеко не все методологические трудности. Применяемый индуктивный метод имеет ограничения, как и абстрактно-дедуктивный, который используется новой институциональной школой. Информация высоко неоднородна, искажается на каждом уровне её получения и обработки, влияя на ценовые изменения, что весьма не просто учесть в аспекте исследования влияния институтов на рост и развитие, а также рассматривая схемы конкретной

²⁵ Как известно, Дуглас Норт и Дж. Уоллес, и последователи выделяли транзакционный сектор экономики на уровне макросистемы (Wallis J., North D. Measuring the transaction sector in the American economy, 1870–1970. In: Engerman S.L., Gallman R.E., eds. Long-term factors in American economic growth // Chicago, London: University of Chicago Press; 1986: 95–162). Суммировались все транзакционные издержки во всех видах деятельности, что и определяло такой сектор. Однако данный подход весьма некорректен, ибо такого сектора в реалиях нет как сектора. Правильнее называть это суммарными транзакционными издержками в экономике, но не сектором. К транзакционному сектору можно отнести виды деятельности, где транзакционные издержки являются полными издержками, характеризуя всю деятельность. Более подробно этот подход был реализован: Сухарев О.С. Инвестиции в транзакционный сектор и в финансовые активы: влияние на экономический рост. Финансы: теория и практика / Finance: Theory and Practice. 2020; 24(3): 60–80.

²⁶ Издержки его функционирования калькулируются проще.

контрактации на уровне фирм и рынков. Присутствуют и иные особенности, а также свойства и эффекты [31].

Таким образом, совокупность сохраняющихся методологических проблем институциональной теории лимитирует её возможности как в познании влияния институтов на экономику, так, что особенно важно, и в формировании мер политического воздействия. Причём сами эти меры изменяют институты, которые трансформируют реакции агентов, сказываясь на общем результате динамики. Спрогнозировать такие изменения остаётся пока весьма проблематично для современной экономической науки при данной организации капиталистических институтов.

Моделирование институтов составляет отдельное научное направление, но и оно не является безупречным²⁷. Если факторы развития неоклассики свели в мультипликативную функцию Кобба—Дугласа, то институциональная функция аналогичного вида представила бы весьма неоднозначную конструкцию. Дело в том, что капитал и труд зависят от своего набора институтов, причём они могут действовать и друг на друга, то есть $Y = A K^a L^b$, $K = f(I_K)$, $L = h(I_L)$, $I_K = u(I_L)$, где I_K , I_L — соответственно, совокупность институтов, влияющих на капитал и труд (по суммарному институциональному влиянию). Но ведь совокупное влияние институтов на капитал и труд надо выявить и измерить, а указанные функции получить. Если это возможно сделать, тогда смысл строить институциональную функцию для экономики отсутствует, поскольку изменение капитала и труда будет отражать агрегированное влияние групп институтов. Разумеется, производственная функция может применяться, если нет сильной зависимости между трудом и капиталом²⁸.

Построение моделей преследует цель — объяснить причины и ход изменений, что ставилось ортодоксии на вид со стороны представителей институциональной школы [29–30]. Но сами модели могут запутывать или предрешишь оценку изменений. В этом их методологическая слабость.

Поэтому модельный инструментарий может быть сопровождающим конкретно-эмпирические исследования, ставящие чётко сформулированные цели познания данных событий и явлений, с необходимой выработкой обоснованных воздействий на них для достижения задач развития экономики и общества.

Покажем, каким образом могут возникать неверные оценки в институциональном анализе на примере измерения эффективности²⁹ институтов.

Допустим, имеются два института I_1 и I_2 , регулирующих одну и ту же область или объект, так что один институт может заменить другой институт. Оба института

²⁷ См. подробнее [10, 21–22], а также Сухарев О.С. Экономическая теория эволюции институтов и технологий // М.: Ленанд, 2019. 312 с.

²⁸ В случае коллинеарных факторов должна подыскиваться иная модель, определяющая влияние на продукт (ВВП) Y .

²⁹ Критерием эффективности является стандартное правило: разница выгод и затрат на единицу затрат. Под затратами имеются в виду трансакционные издержки функционирования института.

созданы внутри данного общества, отдельно рассмотрим ситуацию, когда один из них заимствуется из внешней социальной среды.

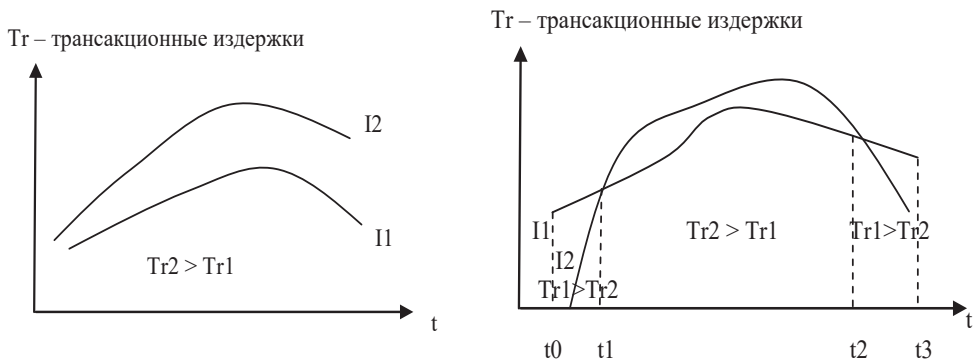


Рис. 1. Динамика транзакционных издержек двух институтов I1 и I2

На рисунке 1 слева показано, что транзакционные издержки второго института (I2) на всем наблюдаемом отрезке времени превышают издержки первого института (I1). Если критерием принятия решения полагать величину транзакционных издержек, то при равнозначности регулирующей функции первый институт не может быть заменён вторым институтом, поскольку последний показывает большие издержки. Иногда в институциональном анализе, к сожалению, присутствует именно такая логика³⁰. Однако указанное превосходство издержек на рисунке 1 слева может отвечать ситуации на отрезке времени $[t1, t2]$ справа, где издержки второго института выше, нежели первого. Но на интервале до времени $t1$, а также после времени $t2$ издержки именно первого института оказываются выше, чем второго. Тогда, по идее, если следовать указанному критерию, нужно сопоставить издержки за весь период. На данных интервалах замена становится возможной. Проблема в том, что принятие решения о замене первого института вторым принимается в конкретное время, где издержки второго могут оказаться выше, чем первого, или, наоборот. В последнем случае будет принято решение в пользу замены первого института вторым, но исследователь не будет догадываться, что на следующем этапе функционирования института он станет очень дорогим — издержки возрастут

³⁰ Имеются отдельные, совсем экстравагантные, как и нелепые, случаи, когда исследователь вводит некую теорему, якобы описывающую рост транзакционных издержек как закономерное увеличение числа институтов. Это аналогично тому, что рост ВВП сопровождается ростом издержек. Причём применительно к институтам и институциональному планированию ставится задача минимизации транзакционных издержек, но факт их роста обозначается такими исследователями как некое противопоставление задачи минимизации, облекаясь в форму абсолютно неадекватных умозаключений. К сожалению, именно в российском институциональном дискурсе появляются столь непродуманные работы, не учитывающие даже то, что на рост издержек с ростом числа институтов обращают внимание многие исследователи, однако это не снимает задачу минимизации издержек в общеэкономическом ключе, как и прочих видов издержек.

и превысят затраты функционирования первого института. Именно отсутствие представления у исследователя обо всем интервале $[t_0, t_3]$ времени функционирования институтов, затрудняет выбор по указанному критерию. Но самое важное, что сам критерий является неадекватным критерием выбора – принятия решения. Институт, показывающий большие издержки может предоставить агентам и большую выгоду, так что эффективность окажется более высокой.

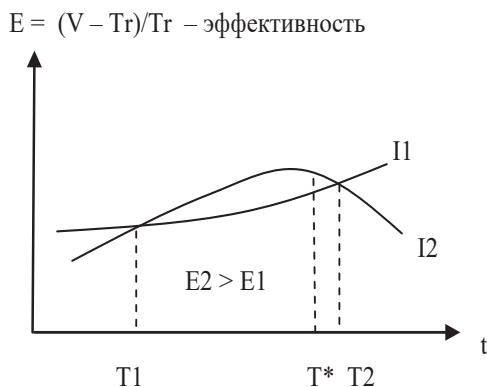


Рис. 2. Динамика эффективности двух институтов I1 и I2

Ситуацию хорошо отражает рисунок 2, на котором видно превосходство второго института над первым на интервале $[T1, T2]$ по эффективности. Если решение принимается согласно такому критерию в момент T^* , то оно будет принято в пользу замены первого института вторым. Исследователь, или лицо, принимающее решение, не могут знать, что в течение короткого отрезка $[T^*, T2]$ ситуация изменится в пользу первого института, который можно не менять на второй, сохранить и через незначительный по продолжительности отрезок времени получить его превосходство по эффективности. Именно динамический аспект жизни институтов не учитывают при принятии решений и планировании институциональных коррекций. Большой проблемой становится и критерий для принятия решения, поскольку если затраты, включая и предполагаемые (ожидаемые), оценить как-то возможно на некоем интервале времени, то оценить будущую выгоду (V), которую даёт институт, да ещё сопоставить с тем, какую даст тот институт, который ещё не введён на замену действующему, представляется весьма трудной задачей. Нужно подчеркнуть, что на сегодня её можно признать нерешённой в области институционального анализа и экономической науки в целом.

Многие институциональные изменения изучаются ретроспективно, включая и неопределённости, то есть, когда результаты уже получены и можно построить кривые затрат (Рис. 1) и эффективности (Рис. 2). Конечно, если сравнивать оба

рисунка, то с позиций применяемого критерия наиболее адекватно использовать рисунок 2, то есть настоящую эффективность. Издержки не позволяют принять верное решение. Это легко показать, введя соотношение издержек и эффективности. Например, $Tr_2 = 2Tr_1$, $V_2 = 3V_1$ – транзакционные издержки второго института в 2 раза превосходят издержки первого (это отвечает Рис. 1 слева или справа на отрезке $[t_1, t_2]$, где $Tr_2 > Tr_1$), но и выгода, приносимая вторым институтом в 3 раза выше выгоды, которую даёт первый институт. В таком случае не трудно показать, учтя, что эффективность $E = (V - Tr)/Tr$, что $E_2 = 3E_1/2 + 1/2$, то есть $E_2 > E_1$. Таким образом, имея более высокие издержки функционирования, второй институт имеет и более высокую эффективность. Поэтому замена им первого института будет вполне обоснованной. Разумеется, принятие решения осуществляется по графикам рисунков 1-2, но они могут быть построены только ретроспективно. Информации, что будет с издержками институтов и их эффективностью в следующий период, ни исследователь, ни лицо, принимающее решение, тем более не имеют.

Даже та информация, которая приводится в примере по второму институту, который ещё не заместил первый институт, может быть получена, только если второй институт где-то функционирует, и по нему имеется оценка затрат. Но в таком случае адаптационные издержки перенесения института из одной социальной среды в другую должны учитываться при оценке его предполагаемой эффективности в новой среде (по итогам заимствования и перенесения).

Только количественных оценок будет явно недостаточно, так как важны функции института, качество его функционирования, которое напрямую может быть не связано с величиной транзакционных издержек и даже эффективностью. Это вводит ряд важных нетривиальных (ограничивающих критериев) условий в область институционального планирования и проектирования.

Таким образом, сохраняющаяся фундаментальная методологическая проблема институционального анализа сводится к тому, что пока институт не введён и не функционировал какое-то время, сказать что-то о его эффективности и издержках, как и приносимых выгодах, можно только предположительно, даже если он функционировал уже какое-то время в иной социальной среде, либо опираясь на прошлые результаты. Более того, утверждение, будто оценка эффективности институтов может исходить из расчёта экономии транзакционных издержек, оказывается неверным, так как подобная экономия при её важности, тем не менее может ничего не сказать про эффективность. А сравнивая два института, показавшие какую-то экономию транзакционных издержек, столкнёмся с показанным выше примером.

Любое правило подчиняется своему жизненному циклу – от идеи, проектирования, ввода в действие до наращивания эффективности, затем её снижения и замены института или вывода из экономического пространства институтов. Проблема же в том, что у институтов своя продолжительность такого жизненного

цикла, причём каждой его фазы. Она зависит и от содержания института, окружения, многих иных обстоятельств, включая проводимую экономическую политику, её «передаточный механизм». Одна из основных претензий, предъявляемых на протяжении почти столетия институционализму, сводилась именно к тому, что он не обозначает точного «передаточного механизма» политики, то есть не создаёт в своих рекомендациях определённого инструментального набора, воздействующего на экономику на макроуровне.

Таким образом, отмеченный вал научной литературы по неоинституциональному анализу не позволяет разрешить изложенных здесь и весьма значимых методологических проблем, имманентно присущих институциональной парадигме знания. Мода, а также потребность выяснить роль отдельных правил на функционирование объектов экономики заставляет исследователей прилагать соответствующие усилия. Однако вряд ли можно назвать это расцветом данного течения, поскольку обозначенные проблемы настолько серьёзны, что если и не говорят о кризисе данного знания, ориентируя его преимущественно в плоскость пока бесплодных методологических дискуссий и критических замечаний, то со всей очевидностью подчёркивают сильно ограниченные возможности в оценке многих событий, особенно макроэкономического масштаба.

Институты составляют каркас хозяйственного развития, формируя и обеспечивая генезис многих социально-экономических явлений. В связи с этим изменение институтов также является весьма сильным способом проведения экономической политики. Правила задают функционирование рынков, ценообразования, тем самым внося свой вклад в динамику цен, состояние рынка труда, определяя производственные возможности. Однако изучение такого влияния имеет большие пробелы, а «институциональная макроэкономика» является, как не удивительно, наиболее неразвитым, с авторской точки зрения³¹, направлением анализа, несмотря на определяющий вклад институциональной школы в становление макроэкономического направления науки. Покажем наличие сложностей в изучении, например, «институциональной инфляции» [29. С. 408] и формировании институционального передаточного механизма политики.

Институты, «передаточный механизм» экономической политики и инфляция. Инструменты экономической политики и институты, регулирующие основные функции управления (планирование, контроль координация и др.) составляют, с определённой силой влияя на экономику и распространяя своё влияние на различные её сферы, сектора, объекты, «передаточный механизм» экономической политики. Он в значительной степени институционально детерминирован, а также возникает на базе тех или иных теоретических представлений,

³¹ Это, надеюсь, подтверждают и выдвигаемые в статье аргументы для институциональной экономической теории и её методологии.

влияющих на формирование макроэкономической политики. Тем самым каждая научная школа вносила свой вклад в разработку такого механизма. Применительно к макроэкономическому уровню наибольший успех приобрели кейнсианские направления анализа, неоклассические школы («экономика предложения», монетаризм, теория рациональных и адаптивных ожиданий, теория реального цикла и др.)³². Институционализм в перечисленной когорте теоретических концептов имеет куда более скромное влияние на экономическую политику. Казалось бы, выход на первые позиции инструмента институциональных коррекций должен возвысить влияние данной научной школы на формирование «передаточного механизма», но такой исход пока рельефно не просматривается в поведении политического истеблишмента. Развитие теории игр применительно к институциональным проблемам также существенно не проясняет сложившуюся ситуацию. Институциональные модификации проводятся сами по себе, а виды денежно-кредитной и фискальной политики реализуются как бы вне прямой связи с ними. Следует отметить, что теоретические доктрины, предопределявшие экономическую политику и её «передаточный механизм» на хозяйственную систему на каком-то интервале времени, затем уступали своё место иным теоретическим конструкциям. Это происходило часто вследствие того, что передаточный механизм оказывался бессильным в возникающей кризисной ситуации, либо не давал необходимого варианта развития экономики. Кроме того, осуществляемые институциональные трансформации могли обесценить применение той или иной доктрины в качестве базы текущего передаточного механизма макроэкономической политики.

Каждый из применяемых передаточных механизмов с течением времени утрачивал силу, так как изменялась экономика, её институты, что провоцировало иные реакции агентов, нежели ранее, при вводе мер экономической политики. Например, кейнсианский передаточный механизм провоцировал увеличение инфляции, дефицит бюджета, рост долга, с возможной дестабилизацией валютно-финансового рынка. Монетаристский, наоборот, — сокращение занятости, торможение развития производства, ущемление социальных прав и возможностей, зато ставил задачу оздоровления макрофинансов и счетов платёжного баланса. В ранней авторской работе [29. С. 275—287] изложена подробно теория «передаточного механизма», выделены варианты теоретической основы различных механизмов с конкретизацией содержания и основных результатов применения. Передаточные механизмы отличаются по причине различий между

³² Кейнсианский «передаточный механизм» по своему содержанию противоположен монетаристскому. Если первый исходил из стимулирования совокупного спроса, предполагая авансирование развития экономики, то монетаристский предполагал принцип гистерезиса, то есть увеличение денежной массы соразмерно росту ВВП. Неявно предполагалось, что такое увеличение может происходить синхронно, но на практике это означало, что рост поддерживается предшествующей величиной денежной массы [29. С. 279].

теоретическими школами, оказавшими наибольшее влияние на их формирование, но также зависят от типа экономической системы, где они могут и должны применяться, исходя из задач развития. В рамках выделяемых типов экономики (централизованная, переходная и смешанная) можно обнаружить три базовых передаточных механизма — стандартный, улучшенный и абсолютно новый [29. С. 282]. Отметим, что китайская экономика, относимая к централизованному типу, показывает абсолютно новый передаточный механизм экономической политики. Для него характерно применение различных видов собственности как базы развития, постепенная либерализация рынка (под контролем), опора на внутренний рынок и методы его стимулирования, похожие на кейнсианский механизм. Обоснована политика замещения импорта и абсорбции зарубежных технологий при ведущей роли внутренних инвестиций с широким одновременным развитием потребительского рынка за счёт повышения производительности в промышленности и сельском хозяйстве, качества инфраструктуры.

Таким образом, этот новый механизм для централизованно управляемой экономики включает элементы прежних, уже известных инструментов и пригодные институциональные коррекции, учитывающие специфику конкретной страны и её возможности.

Показанная в авторской работе [29] эволюция передаточных механизмов экономической политики по существу высвечивает контуры институционального инструментария, применяемого на уровне формирования каждого такого механизма для решения задач развития.

При этом следует отметить, что вводимые институты могут оказывать влияние на изменение таких важных индикаторов функционирования экономики, как цены. Общепринято считать, что их повышательная динамика наблюдается при росте спроса, издержек, денежной массы. Конечно, экономическая структура (уровень монополизма) влияет на динамику цен в экономике, провоцируя инфляцию. Однако, выявить, что именно сильнее влияет на инфляционные процессы, экономическая наука умеет, но не без сильных оговорок, поскольку названные обстоятельства оказываются взаимосвязанными, а правила ценообразования, как и прочие институты, также способны провоцировать повышение цен. Борьба с инфляцией всегда закладывалась в основу известных «передаточных механизмов» экономической политики (кейнсианские, монетаристские и пр.). Однако если инфляция провоцируется институтами, тогда было бы неплохо попытаться как-то учесть именно это влияние, поскольку, проводя какую-то денежную политику, можно не увидеть именно указанное влияние, которое будет подрывать эффективность использования налаженных мер в денежно-кредитной и финансовой сферах.

Конечно, видимо, можно считать под институциональным «передаточным механизмом» экономической политики проводимые реформы (исходя из так

называемой теории реформ). Но это теоретическое направление ещё окончательно не сформировалось, даёт приблизительные оценки, пользуясь аппаратом классической экономики с институциональными привнесениями. Кроме того, здесь также отсутствуют связи со стандартным набором мер макроэкономической политики, что должно стать предметной областью для «институциональной макроэкономики».

В институциональном смысле различные инструменты экономической политики могут проявлять накопительный эффект, когда объект воздействия уже практически не реагирует на дальнейшее применение этих инструментов, или, наоборот, проявляет сверхчувствительность к ним. Таким образом, проявляются соответственно отрицательный и положительный накопительные эффекты, которые может проявлять денежно-кредитная, финансовая, бюджетная политика и другие способы влияния, в частности, институциональные коррекции. Частая смена институтов или их модификация может вызывать нечувствительность к дальнейшим изменениям.

Изучение же провокации институтами роста цен представляется весьма сложной задачей, поскольку высоко многообразие правил, и они по-разному влияют на цены. Однако из имеющегося набора основных правил можно отделить наиболее влиятельные на динамику цен институты. Если оперировать понятием выгоды (V) от вводимых правил и издержек их функционирования (Tr), тогда эффект $Z = V - Tr$. Если правила влияют на цены, но их создание напрямую не оплачивается всеми агентами, а исполнять, использовать правило должны все без исключения, то в таком случае институты подпадают под определение своеобразного общественного блага. Причём предположение о наличии их влияния на цены позволяет говорить (в виде модельного допущения) о том, что выгоду (V) можно представить как число этих институтов (I), помноженное на некую функцию $F(I)$, воплощающую наличие предполагаемой связи этих институтов для данного момента времени и уровня цен³³.

В таком случае $Z = I * F(I) - Tr$. Если исходить из требования наибольшего эффекта, зависящего от числа институтов, то $dZ/dI = 0$. В таком случае имеем: $F(I) + I * dF(I)/dI - dTr/dI = 0$. Откуда вытекает, что изменение издержек функционирования институтов (включая проектирование и ввод) в точке наибольшего эффекта как минимум в I раз превышает изменение функции, связывающей институты и уровень цен (если значение $F(I)$ больше нуля). Институциональную инфляцию характеризует величина $dF(I)/dI$. Она при наибольшем эффекте определяется

³³ В работе автора [29. С. 408], написанной более двадцати лет назад, для оценки выгоды вместо этой функции для упрощения вводилось выражение $V = I\rho$, где ρ – уровень цен. Конечно, это сильное упрощение связи, использовалось для демонстрации сложности подхода исследования институциональной инфляции. Здесь приводится более приемлемый общий вариант, хотя полученный результат по существу сохраняется. Хотя имеется и совсем простая формулировка, что изменение выгод должно равняться изменению издержек.

темпом роста издержек вводимых институтов $((1/I)(dTr/dI))$ за вычетом функции $F(I)$, приходящейся на один институт $F(I)/I$ ³⁴.

Предпринятые выкладки недвусмысленно подтверждают, насколько трудно описать связь институтов и создаваемой ими динамики цен. Эти связи показаны на Рис. 3, отражающем теоретически возможные варианты такой динамики.

Слева на рисунке 3 с ростом числа институтов инфляция понижается, затем после некоторого их числа возрастает. Это может быть связано с ростом издержек транзакций, снижением их эффективности. Справа на рисунке 3 при некотором числе институтов I^* темп инфляции равен нулю. При большем значении $I > I^*$ темп возрастает, при $I < I^*$ становится отрицательным, инфляция снижается. Конечно, число институтов не отражает напрямую содержания — в аспекте влияния на цены. Но функция $F(I)$ должна воплощать учёт данного обстоятельства, поскольку каждый из институтов вносит свой собственный вклад в динамику цен. Некоторые из них вообще не влияют на цены, или это влияние крайне мало (устойчиво не влияющие на цены институты, конечно, должны выводиться из рассмотрения).

Таким образом, сложность задачи и отсутствие убедительных методов затрудняет её решение. Правительствам проще ориентироваться на регистрируемую динамику цен и регулировать все причастные институты — налоги, тарифы, ценообразование, отраслевые рынки и монополизм, что и происходит на практике. Если бы найти точное решение, а здесь оно только обозначено, как и в прошлой работе автора [29], тогда можно было бы вести речь о проектировании институционального передаточного механизма макроэкономической политики. Пока же используют лишь отдельные коррекции для смягчения повышательной динамики цен, представляя их в отраслевом разрезе, либо привязывая к отдельным рынкам, например, рынку труда.

Однако наличие измерительных или модельных трудностей не означает отсутствие влияния институтов на инфляцию. Конечно, особо сильным оно может быть у правил организации денежной и финансовой системы, ценообразования и монополизации экономической деятельности. На отдельных правилах базируется затратный механизм, провоцирующий рост цен, например, тарифная политика на энергетические и иные сырьевые компоненты и т.д. Выделяя наиболее значимые институты, в частности, указанные, а также институты налоговой системы и регулирования издержек, можно выстроить модели влияния правил на динамику цен, по крайней мере, сначала в отраслевом разрезе, затем применительно к макроэкономическому уровню. Когда институциональные коррекции

³⁴ Второе дифференцирование, предпринятое в работе [29], справедливо лишь для линейно возрастающего эффекта. Это замечание ещё в 2007 году сделал к. ф-м. н. В. Туганов, а проверил и подтвердил для линейно возрастающего эффекта д. ф-м. н., проф. И. Рудаков, за что автор выражает им ещё раз свою признательность. В принципе, операция повторного дифференцирования данного выражения не играет никакой роли для получения приведенного здесь вывода, который виден по первой производной эффекта $dZ/dt = 0$.

стали чуть ли не главным методом влияния на экономическое развитие, такая задача стала весьма актуальной, и требующей своего решения.

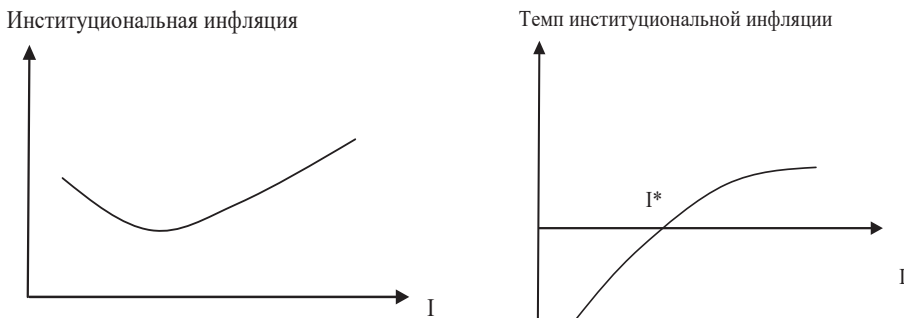


Рис. 3. Институциональная инфляция

Дисфункция институтов [31] может увеличивать институциональную инфляцию, но количественные оценки не позволяют учесть это обстоятельство. Тем самым методологические проблемы институционализма значительно шире общепринятых формулировок [27, 35]. Когда создается теория транзакционных издержек, уходит из поля зрения вопрос о теории производственных издержек, согласовании указанных двух теорий, в том числе, в виде теории цен. А теория транзакционных издержек может полноценно описать и объяснить события только там, где они являются полными издержками, то есть для отдельных секторов и видов экономической деятельности. Где проявляются иные издержки, теория транзакционных издержек по определению не может ничего сказать о детерминантных факторах динамики. Если институционализм делает теорию транзакционных издержек своей интеллектуальной основой, тогда он замыкает предметное поле только этими видами деятельности, где данные издержки являются полными — и иного не дано. Другое видение и описание издержек потребует более глубоких теоретических обобщений в контексте связности издержек и влияния друг на друга и иных факторов развития.

Обозначенные весьма примитивные исходы не могут быть атрибутом расцвета теоретической доктрины, если и не означают упадка, то как минимум подтверждают наличие неразрешимых пока проблем. Складывается впечатление, что эти проблемы и никому не нужны. Большая команда новых институционалистов продолжает свои модные изыскания, не подвергая собственный интеллектуальный фундамент сомнению и тем более пересмотру. Конечно, методологический потенциал далеко не исчерпан, а попытки разочароваться в нём оканчиваются хуже, чем использовать и развивать, а именно — бессмысленным риторическим спором, появлением «сверхновых институционализмов», для которых даже отличия от старых форм трудно установить.

* * *

Подводя итог, отметим релевантные выводы.

Во-первых, институциональная теория, несмотря на свою высокую неоднородность, испытывает значительные трудности саморазвития, поскольку исходные допущения и методологические фетиши развёртываемой сегодня дискуссии о разных институционализмах лишены прикладных основ, уводят от содержательных проблем. Хотя изначально институционализм возник как прикладная теория микроэкономического уровня и имел прикладную исследовательскую программу.

Во-вторых, одной из весомых методологических проблем институционализма выступает при росте масштаба институциональных коррекций как метода экономической политики отсутствие действенных рекомендаций в рамках передаточного механизма макроэкономической политики.

В-третьих, исследованные в статье обстоятельства подтверждают если не упадок или кризис, то слабость институционализма по многим направлениям экономического развития, включая совершенство собственного аппарата познания институциональных явлений. Исходя из этого, возникают и должны формироваться задачи развития данного течения экономической мысли [29, 31], которые внушают оптимизм, только если связаны с решением конкретных проблем регулирования развития, а не с бесплодными спорами о холистическом подходе, системности, институциональных дизайнах и множестве создаваемых риторических нагромождений, полностью дезориентирующих (в жёстком утверждении – дискредитирующих) данное научное направление³⁵.

Стандартные передаточные механизмы экономической политики во многом устарели, требуют модификации, а экономическая наука в лице своего модного неоинституционального направления (как и старого институционализма) не в состоянии предложить хотя бы значимые добавки к используемым практикам. Их уточнение происходит в рамках прежних школ экономической науки, некогда доминирующих в области обоснования и проведения экономической политики. Поэтому метод наращивания научного результата имеет и здесь большую перспективу, позволяя включить институциональный анализ в теорию передаточных механизмов экономической политики, в том числе усиливая исследования по влиянию институтов на инфляцию, занятость, и другие практически значимые проблемы хозяйственного и общественного развития.

Литература

1. *Алле М.* Экономика как наука // М.: Наука для общества. РГГУ. 1995. 168 с.
2. *Бьюкенен Дж.* Сочинения. / Фонд экономической инициативы // М.: Таурус-Альфа. 1997. 560 с.

³⁵ Это широко практикуется сегодня в мире, включая и некоторых российских экономистов, представителей институционального направления.

3. *Буайе Р.* Теория регуляции // М.: Наука для общества. РГГУ. 1997. 213 с.
4. *Глазьев С.Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития // М.: Владар. 1993. 310 с.
5. *Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество // М.: ООО «Издательство АСТ», ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica. 2004. 602 с.
6. *Гэлбрейт Дж.* Экономика невинного обмана // М.: Европа. 2000. 88 с.
7. *Веблен Т.* Теория праздного класса // М.: Либроком. 2010. 368 с.
8. *Веблен Т.* Теория делового предприятия // М.: Дело. 2007. 288 с.
9. *Клейнер Г.Б.* Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. №10. С. 47–69.
10. *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем // М.: Наука. 2004. 240 с.
11. *Коммонс Дж.* Правовые основания капитализма // М.: Издательский дом ВШЭ. 2011. 416 с.
12. *Коуз Р.* Фирма. Рынок. Право. // М.: Дело. 1993. 192 с.
13. *Менар К.* Экономика организаций // М.: Инфра-М. 1996. 160 с.
14. *Нельсон Р., Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений // М.: Финстатинформ. 2000. 474 с.
15. *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория // М.: Эдиториал УРСС. 2002. 416 с.
16. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики // М.: Фонд экономической книги «Начала». 1997. 180 с.
17. *Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений // М.: Издательский дом ГУУ – ВШЭ. 2010. 256 с.
18. *Олсон М.* Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз // М.: Новое издательство. 2013. 324 с.
19. *Олсон М.* Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп – М.: Фонд экономической инициативы, 1995 – 174 с.
20. *Остром Э.* Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности // М.: ИРИСЭН. «Мысль». 2011. 447 с.
21. *Полтерович В.М.* Оптимальный выбор экономических институтов // Экономика и математические методы. 2003. Т. 39. № 4. С. 52–58.
22. *Попов Е.В.* Институты // Екатеринбург: ИЭ УрО РАН. 2015. 712 с.
23. *Попов Е.В.* Эволюция институтов микроэкономики // М.: Наука. 2007. 542 с.
24. *Перес К.* Технологические революции и финансовый капитал // М.: Дело. 2011. 232 с.
25. *Природа фирмы* // М.: Дело. 2001. 360 с.
26. *Смит В.* Переосмысление экономики: классическое понимание / Экономика для любознательных. О чём размышляют Нобелевские лауреаты? // М.: Издательство института Гайдара. 2017. С. 37–54.
27. *Сорокина С.Г.* Сценарии будущего или иллюзии прошлого? Об институционализме как направлении буржуазной экономической мысли // М.: Либроком. 2011. 176 с.
28. *Стиглиц Дж.* Люди, власть и прибыль. Прогрессивный капитализм в эпоху массового недовольства // М.: Альбина Паблишер. 2020. 430 с.
29. *Сухарев О.С.* Институциональная теория и экономическая политика // М.: ИЭ РАН. 2001. 576 с.
30. *Сухарев О.С.* Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход) // М.: Финансы и статистика. 2011. 432 с.
31. *Сухарев О.С.* Методологические проблемы и перспективы современного институционализма // ЖЭТ. 2020. № 4. С. 904–921.

32. Сухарев О.С. Спасение капитализма посредством «прогрессивного капитализма» (об утопической доктрине Дж. Стиглица) // Экономист. 2020. № 12. С. 32–48.
33. Таллок Г. Общественные блага, распределение и поиск ренты // М.: Издательство института Гайдара. 2011. 224 с.
34. Уильямсон О. Экономические институты капитализма // СПб.: Лениздат. 1996. 702 с.
35. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты // М.: Дело. 2003. 464 с.
36. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты // М.: Дело. 2001. 408 с.
37. Biesenthal C., Clegg S., Mahalingam A., Sankaran S. Applying institutional theories to managing megaprojects // International Journal of Project Management. Vol. 36. Issue 1. 2018. P. 43–54.
38. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. № 4. P. 648–657.
39. Davanzati G.F. Structural change driven by institutions: Thorstein Veblen revised // Structural Change and Economic Dynamics. Vol. 45. June 2018. P. 105–110.
40. Elango B., Dhandapani K. Does institutional industry context matter to performance? An extension of the institution-based view // Journal of Business Research. Vol. 115. 2020. P. 139–148.
41. Gerber J.-D., Lieberherr E., Knoepfel P. Governing contemporary commons: The Institutional Resource Regime in dialogue with other policy frameworks // Environmental Science & Policy. Vol. 112. 2020. P. 155–163.
42. Hodgson G.M. Darwinian coevolution of organizations and the environment // Ecological Economics. Vol. 69. Issue 415. 2010. P. 700–706.
43. Homan P.T. An Appraisal of Institutional Economics // American Economic Review. 1932. Vol. 22. № 1. P. 12–13.
44. Khalil E.L. Lock-in institutions and efficiency // Journal of Economic Behavior & Organization. Vol. 88. April 2013. P. 27–36.
45. Ménard C. Research frontiers of new institutional economics // RAUSP Management Journal. Vol. 53. Issue 1. 2018. P. 3–10.

Oleg Sukharev (e-mail: o_sukharev@list.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Full Professor,

Chief Researcher, Institute of Economics

Russian Academy of Sciences (RAS), (Moscow, Russia)

INSTITUTIONALISM: ON THE RISE OR DECLINING?

The article examines the state of the modern institutional direction of analysis in economic science. The aim is to identify the main methodological problems of this trend of thought from the point of view of the formation of such a scientific direction as “institutional macroeconomics”. The method of comparative review analysis of the most advanced sources that laid the basis for the methodology and implements it in institutional research shows the fundamental reasons for the limited possibilities of institutionalism in the formation of the transmission mechanism of economic policy. In this regard, the large volume of scientific research of the institutional school, reflecting, among other things, the scientific fashion and the need to take into account institutions as factors of development, nevertheless, does not speak in favor of the

flourishing and significant success of this line of analysis; at the very least, there are inherent difficulties in the development of this trend in economics. The main directions of research of the institutional school associated with overcoming methodological limitations, in particular, the expansion of ideas about institutional efficiency, which cannot be reduced solely to saving on transaction costs, have been identified. Methodological disputes, enthusiasm for holism and rhetoric in relation to the necessary consistency, on the contrary, lead institutionalism away from solving even those methodological problems that lend themselves to solution. The article shows the key positions on the development of institutional macroeconomics, including through the concept of institutional inflation, reduced to the contribution of institutions to price dynamics. The high level of institutional diversity and institutional complexity make it very difficult to truly assess this contribution. At the same time, denying the influence of institutions on prices, especially in connection with the inherent inaccuracies of the model approach, also becomes an unreasonable technique, as well as criticizing model options that demonstrate the directions of scientific research on this issue. A condition is obtained that connects the change in the costs of functioning of institutions with the function that determines the dynamics of prices for the greatest effect of the functioning of the institutional system, determined by the difference between the total benefits and costs

Keywords: institutions, paradigm, institutional economic theory, methodological individualism, “institutional inflation”, transmission mechanism of economic policy, evolutionary economics.

DOI: 10.31857/S023620070017484-9

© 2021

Павел Кохно

доктор экономических наук, профессор,
директор Института нечётких систем (г. Москва, Россия)
(e-mail: pavelkohno@mail.ru)

Алина Кохно

кандидат экономических наук,
начальник лаборатории Института нечётких систем (г. Москва, Россия)
(e-mail: pavelkohno@mail.ru)

ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ВКЛАД ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИЕ ОБОРОННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье исследуются зарубежные и отечественные подходы к оценке человеческого капитала, так как в современных условиях человеческий капитал приобретает определяющую роль в достижении конкурентных преимуществ высокотехнологичных и наукоёмких отраслей оборонно-промышленного комплекса.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, человеческий капитал, мотивация, цифровая экономика, система образования, структура производства, санкционная политика, эффективное планирование.

DOI: 10.31857/S020736760017485-2

Человеческий капитал — основа инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса. Эффективность экономики во многом зависит от состояния человеческого капитала, который является ее важнейшим ресурсом. В современной экономике большая часть стоимости продукции создается не на стадии материального производства, а на стадии НИОКР, продвижения товара и сервисного обслуживания¹. Причем процесс получения новых знаний больше не ограничивается сферой исследований и разработок, он затрагивает технологические процессы, новые методы организации и управления, поиск новых рынков. Поэтому в настоящее время человеческий капитал рассматривается широко и составляет основу не только трудового потенциала предприятия, но и инновационного потенциала в целом. Проблема формирования, развития и в целом управления человеческим капиталом является весьма актуальной и имеет большое значение для отечественной оборонной промышленности с учётом выполнения программы импортозамещения². Поэтому в настоящее время человеческий капитал рассматривается

¹ Методы и инструменты экономики успеха / Коллективная монография, авторы Шатраков Ю.Г. и другие // Москва: Юр-БАК. 2016. 216 с.

² Дюндик Е.П., Кохно П.А. Человеческий потенциал – главный императив программы импортозамещения оборонно-промышленного комплекса // Вестник ФГУП «ВНИИ «Центр». 2021. № 2. С. 73–80.

широко и составляет основу не только трудового потенциала предприятия, но и инновационного потенциала в целом. Проблема формирования, развития и в целом управления человеческим капиталом является весьма актуальной и имеет большое значение для отечественной экономики. В соответствии со статистическими данными, вклад человеческого капитала в ВВП страны существенно ниже, чем в развитых странах. Если за рубежом доля человеческого капитала составляет около 80% национального богатства, то в России данный показатель пока немногим более 50%³.

В развитых странах инновационное развитие достигается за счет использования новых и специальных знаний, широкого и систематического обучения персонала, вовлечения его в решение сложных задач, тесного взаимодействия с партнерами и клиентами. Знания и способности человека проникают в инновационный процесс на всех стадиях, помогая сократить инновационный цикл и увеличить поток нововведений. Это обуславливает изменения всей социально-экономической структуры общества. В настоящее время приоритетом является развитие экономики знаний и создание высоких технологий, в основе которых лежит человеческий капитал. По мнению современных исследователей, главный ресурс современной экономики — это новые технологические идеи, обусловленные высокой квалификацией и творческой активностью людей, способных эти идеи претворять в реальность. В связи с этим исследование человека, его знаний, способностей, идей, благодаря которым происходят инновационные изменения, является одной из центральных проблем мировой экономической мысли.

Первая попытка оценить человеческий капитал была предпринята основоположником английской классической политэкономии У. Петти, который попробовал количественно измерить производственные способности рабочего человека с позиции вклада в создание богатства общества. В произведении «Политическая арифметика» У. Петти утверждал, что стоимость основной массы работающих составляет двадцатикратный доход, который они приносят⁴. Дальнейшее развитие теория человеческого капитала получила в произведении А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов». Видный экономист XVIII века и представитель классической школы отводил навыкам и способностям работника решающую роль в создании богатства, а средствам производства — второстепенную. Подчеркивали значительную роль работника в создании богатства государства и общества такие представители классической школы, как Ж. Сэй, и Дж. Милль. Не остался в стороне от теории человеческого капитала еще один видный представитель классической школы — К. Маркс, который подчеркнул значительную роль рабочего человека

³ Тактарова С.В., Тугускина Г.Н. Управление формированием человеческого капитала в условиях инновационного развития экономики // М.: РУСАЙНС. 2017. С. 4. 214 с.

⁴ Антология экономической классики: В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо / Сост., авт. предисл. И.А. Столяров // М.: Эконом Ключ. 1993. 475 с.

в формировании трудовой теории стоимости, и в частности, прибавочного продукта. Значительный вклад в развитие теории человеческого капитала в период XIX – начала XX веков внесли представители немецкой исторической школы Ф. Лист и А. Мюллер, представители маржинального течения Г. Тюнен, Л. Вальрас, Дж. Кларк, А. Маршалл, которые изучали рынок труда, социальное партнерство и отмечали роль живого труда в развитии экономики. Например, видный представитель неоклассического направления А. Маршалл предлагал понятие персонального, а не человеческого капитала, объясняя это тем, что персональный капитал подобен вещественному и помогает обеспечивать прибыль. Расходы же на образование являются капитальными вложениями⁵.

Новое развитие теория человеческого капитала получила в середине XX столетия, когда впервые после классиков и маржиналистов пришло осознание того, что наибольшую движущую силу экономического развития, структурных преобразований представляет собой человек и его знания. В период научно-технической революции эффективность использования ресурсов и конечные результаты во многом зависят от материальной и моральной заинтересованности работников в результатах своей деятельности и деятельности предприятия в целом. То есть на первый план выходит мотивационная составляющая деятельности сотрудника. Основоположниками теории человеческого капитала считаются Т. Шульц и Г. Беккер. Автором первого определения человеческого капитала является Т. Шульц, который в своей работе «Инвестиции в человеческий капитал» пишет: «Концепция капитала исходит из наличия чего-то реально существующего, что обладает экономическим свойством оказывать будущие услуги, имеющие некоторую стоимость. Понимание капитала, как чего-то такого, что оказывает услуги, позволяет приступить к последующему делению целого на две части: на капитал человеческий и иной»⁶.

С точки зрения Т. Стоуньера, человеческий капитал является важнейшим ресурсом постиндустриального общества, так как только квалифицированные и опытные сотрудники, обладающие технологическими знаниями, способны обеспечить управление высокотехнологичным производством⁷. У. Боуэн утверждает, что «человеческий капитал состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены люди и которые могут использоваться в течение определенного времени в целях производства товаров и услуг»⁸. Интересен подход к теории человеческого капитала со стороны Л. Туроу, который считал, что у любого индивидуума есть свои возможности для производства собственного интеллектуального капитала, во многом

⁵ Маршалл А. Принципы экономической науки // М.: Прогресс, 1993. Т. 1. 415 с.

⁶ Schultz T. Investment in Human Capital // American Economic Review. 1961, March. № 1.

⁷ Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / В сб. Новая технократическая волна на Западе // М.: Прогресс. 1986.

⁸ Bowen H. Investment in Learning – San Francisco; Wash; London: Jossey-Bass. 1978.

зависящие от его экономических возможностей⁹. Предложенная им модель произведенного человеческого капитала имеет следующий вид:

$$\text{ПЧК} = f(\text{ФК}, \text{ВЧК}, \text{ПР}, \text{ЭВ}), \quad (1)$$

где ПЧК – произведенный человеческий капитал; ФК – физический капитал; ВЧК – вложения человеческого капитала; ПР – природные ресурсы; ЭВ – экономические возможности.

Экономическая основа формирования человеческого капитала состоит в том, что человек продает свои знания, умения, навыки и опыт предприятию, которое покупает их, подобно другому активу, необходимому для успешной деятельности на рынке. Заметный вклад в развитие теории человеческого капитала в девяностых годах прошлого века внесли отечественные ученые-экономисты, традиционно уделявшие данному вопросу повышенное внимание в рамках исследования факторов производства нарождавшейся рыночной экономики. Так, в исследованиях А. Добрынина человеческий капитал является категорией общественного воспроизводства и состоит из способности к труду и способности к потреблению. Под человеческим капиталом он предлагает считать совокупность здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которая обуславливает рост его производительности труда и, соответственно, личного дохода. Совместно с С. Дятловым им было рекомендовано следующее определение исследуемой категории: «Человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя росту его производительности и заработка»¹⁰. Заметно отличающуюся от приведенной трактовку человеческого капитала предлагает М. Критский: «Человеческий капитал исходно выступает как всеобщая конкретная форма жизнедеятельности, ассимилирующая предшествующие формы, потребительную и производительную, адекватные эпохам присваивающего и производящего хозяйств, и осуществляющаяся как итог исторического движения человеческого общества к его современному состоянию»¹¹. По мнению И. Ильинского¹², формула человеческого капитала выглядит следующим образом:

$$\text{ЧК} = \text{Ko} + \text{Kз} + \text{Kк}, \quad (2)$$

⁹ Thurow L. Investment in Human Capital // Belmont. 1970.

¹⁰ Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: Формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова; С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов // СПб.: Наука. 1999. 308 с.

¹¹ Критский М.М. Человеческий капитал // Л.: Изд-во ЛГУ. 1991. 120 с.

¹² Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве // СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та экономики и финансов. 1996. 163 с.

где ЧК — человеческий капитал; Ко — капитал образования; Кз — капитал здоровья; Кк — капитал культуры.

В рамках исследования проблем стратегического развития Л. Абалкин рассматривал человеческий капитал как совокупность здоровья, врожденных творческих способностей, общего и специального образования, приобретенного практического опыта, мотивов трудовой деятельности, обуславливающих возможность приносить доход. За последние 30 лет тренды в управлении человеческим капиталом менялись от приоритетов управления кадрами до управления командой и процессов работы. Таким образом, зарубежные и отечественные ученые дают различные определения и определяют тренды развития управления человеческим капиталом, принимают во внимание его многомерность и наличие нематериальной составляющей, важное место в которой занимает мотивация. Одни авторы рассматривают человеческий капитал как личностный фактор производства, другие акцентируют внимание на его способности приносить доход. Именно человеческий капитал, а не заводы, оборудование и производственные запасы является краеугольным камнем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности. Отметим, что понятия «человеческий капитал» и «человеческие ресурсы» не являются тождественными. Главное отличие заключается в том, что человеческие ресурсы способны стать человеческим капиталом только тогда, когда они будут приносить реальный доход в процессе производства. Для этого, естественно, необходим комплекс условий. Деятельность системы управления человеческим капиталом предусматривает выполнение ряда традиционных функций, которые реализуются кадровыми службами предприятия с участием иных специализированных подразделений.

За счет мобилизации параметров, присущих человеку, возможно создание системы, направленной на долговременное инновационное развитие предприятия. Благодаря мотивации возможен рост личного дохода, прибыли предприятия и его дальнейшее инновационное развитие, обусловленное тем, что новые знания и идеи, выдвигаемые персоналом, ложатся в основу деятельности предприятия. Человеческий, как и материальный, капитал является участником производственного процесса, способствует возможности предприятия и общества производить новые товары и услуги, способен приносить доход на протяжении определенного периода времени. Вместе с тем человеческий капитал имеет и отличия от материального капитала: его невозможно увидеть или ощутить; со временем ценность человеческого капитала возрастает, и это продолжается непрерывно; интеллектуальные ресурсы, отождествляемые с людьми, в отличие от традиционных ресурсов, неограниченны. Материальный капитал характеризуется традиционными ресурсами, потоками и запасами, тогда как для человеческого капитала характерны нематериальные потоки, знания и информация. Если обратиться к классической формуле

оборота капитала К. Маркса, то можно заметить, что ее актуальная трактовка применительно к современному инновационному предприятию несколько видоизменяет ее компоненты. Наряду с традиционными компонентами (Д – деньги, Т – товар, который распадается на Сп – средства производства и Р – рабочую силу. П – непосредственно производство. Т1 и Д1 – товар и деньги с учетом добавленной стоимости, т. е. стоимость, вновь созданная) центральное значение в этой формуле приобретает интеллектуальный капитал в составе его статической и динамической частей. При этом центральное место в составе интеллектуального капитала занимает человеческий капитал¹³.

Для осуществления расширенного воспроизводства современное предприятие вынуждено нести дополнительные издержки на приобретение ресурсов, ранее игравших малозаметную роль. Во-первых, в силу высокой сложности современного производства, приобретая рабочую силу, предприятие в подавляющем большинстве случаев не может ограничиться тем уровнем подготовки специалистов, который обеспечивается системами среднего профессионального и высшего специального образования. В этой связи оно вынуждено нести дополнительные расходы на доведение квалификации работников до необходимого ему уровня путем дополнительной подготовки и последующего периодического повышения их квалификации. Во-вторых, для удержания квалифицированных специалистов, дополнительно подготовленных за счет средств предприятия, требуется создание соответствующих условий, обеспечивающих заинтересованность работников в том, чтобы трудиться именно на данном предприятии. Обеспечивается это развитием следующих компонентов динамической части интеллектуального капитала, а именно: установлением адекватной системы мотивации труда; формированием социального пакета, включающего элементы, повышающие социальную защищенность работника; созданием условий для развития личностных свойств работников. В-третьих, эффективное современное производство немислимо без дополнительных затрат на формирование материальных и нематериальных активов, существенно расширяющих представление о средствах производства и предметах труда. Их состав образует статическую часть интеллектуального капитала¹⁴. Если статическая часть интеллектуального капитала (организационный и клиентский капитал) включает в себя накопленный интеллектуальный труд прошлых периодов, то структура его динамической части характеризуется параметрами, определяющими свойства работников и специалистов, составляющих суть человеческого капитала. По мере возрастания значимости инноваций все меньшее влияние на результаты работы начинают оказывать

¹³ Булыга Р.П., Кохно П.А. Экономическая стратегия России на основе теории прибавочной стоимости К. Маркса // Проблемы современной экономики. № 1, январь-март 2008. С.105–113.

¹⁴ Воропанова И.Н. Организационные технологии развития и использования интеллектуального капитала предприятия как ключевого фактора модернизации экономики: диссертация...д.э.н.: 05.02.22, Москва, 2012. 301 с.

материальные активы предприятия. Все в большей степени инновационное и конкурентоспособное развитие предприятия зависит от состояния человеческого капитала, идей, знаний, квалификации, опыта взаимодействия с контрагентами, мотивации. В настоящее время производство обходится существенно дешевле, чем ранее. Все возрастающие затраты — это поиск и обработка новых знаний и новой информации, генерация новых идей и их практическая реализация. Поэтому роль и значение человеческого капитала значительно усиливаются. Таким образом, человеческий капитал и возникающие благодаря ему инновации являются основным условием развития предприятия и главным фактором производства.

В современных условиях человеческий капитал приобретает определяющую роль в достижении конкурентных преимуществ высокотехнологичных и наукоемких отраслей оборонно-промышленного комплекса, включая ракетно-космический и авиационный комплексы¹⁵. В свою очередь, перспективы космонавтики во многом связаны именно с использованием человеческих ресурсов, с эффективным управлением человеческим капиталом.

Одна из основных проблем инновационного развития РКП и ее дальнейшего положения на мировом рынке заключается в серьезном дефиците высокопрофессиональных специалистов. К объективным причинам, объясняющим дефицит сотрудников, относится общее старение населения страны, вызванное во многом демографическим кризисом 90-х годов. Если в 2009 г. численность пенсионеров составила 31 млн человек, то в 2019 — 36,7 млн человек. По оценкам демографов, эта цифра будет только расти и к 2030 г. в соответствии с прогнозом Высшей школы экономики достигнет 41–42 млн человек¹⁶. Ситуация в стране отражается и на ракетно-космической промышленности — немалую часть сотрудников предприятий составляют люди пенсионного и предпенсионного возраста. Еще одной, также объективной, причиной является возрастающие темпы научно-технологического развития. Быстрая смена технологий, появление новой информации вызывают существенный рост физической и психологической нагрузки на работающих. Среднее количество часов работы в стране постоянно увеличивается. Если в 2016 г. годовое количество рабочих часов составляло 1737, то в 2018 — 1781. За два года прирост составил 2,5%. Тенденция к увеличению часов работы наблюдается во всех секторах экономики, в том числе и на предприятиях РКП. Серьезное влияние на складывающуюся ситуацию оказывают происходящие кризисные явления в экономике, которые обуславливают сокращение персонала и оплаты труда, затрат на обучение и социальные выплаты. Поскольку при этом высвобождаются, как правило, неквалифицированные кадры, то вряд ли обоснованна надежда руководителей предприятий РКП, пользующихся господдержкой,

¹⁵ Кохно П.А., Кохно А.П. Человек в интеллектуальном производстве // Человек и труд. 2011. № 1. С. 56–62.

¹⁶ В России на 2020 год не хватает денег для финансирования стремительно растущего количества пенсионеров. URL: <https://www.1rre.ru/342711-v-ross> (дата обращения 21.06.2021).

на пополнение кадрового состава мотивированными, квалифицированными сотрудниками из частного сектора (как более подверженного влиянию кризиса). Проведенные исследования предприятий отрасли позволили выявить следующие особенности, связанные с управлением человеческим капиталом:

1) Профессиональная структура. Доля ученых и специалистов на предприятиях РКП составляет 22%, руководителей – 15%, рабочих – 63%. В качестве сравнения: на предприятиях США, связанных с космической отраслью, 60% работающих – ученые и инженеры.

2) Возрастной состав. Средний возраст работников отрасли – 46 лет, при этом основной костяк составляют работники старше 50 лет. На предприятиях работают вчерашние выпускники 22–23 лет (22%) и опытные сотрудники, которым далеко за 50 лет (44%). Очень мало представителей среднего поколения от 30 до 50 лет (33%), и это большая проблема, так как нарушается преемственность поколений и передача накопленных знаний. Во многом это обусловлено психологией – старшему поколению и вчерашним выпускникам трудно найти общий язык. Еще хуже обстоят дела среди персонала научно-исследовательских предприятий отрасли – 70% докторов наук – старше 60 лет и 50% из них старше 70 лет. На предприятиях ракетно-космической промышленности США сотрудники пенсионного возраста составляют 30%¹⁷.

3) Кадровый дефицит. Большинство предприятий отрасли испытывает дефицит квалифицированных кадров. Так, нехватка инженеров-технологов составляет 17%, инженеров-конструкторов – 22%, рабочих – 40%. В ближайшее десятилетие потребность предприятий РКП в квалифицированных специалистах составит порядка 100 тыс. человек. Отсутствие должной мотивации к работе в наукоемких отраслях приводит к оттоку кадров в зарубежные страны, где условия для самореализации специалистов более предпочтительны. «По разным данным, за границей находятся от 500 тыс. до 800 тыс. российских ученых. Только в 2016–2018 гг. из России уехало около 100 тысяч специалистов. Это не утечка мозгов – это уже бурный поток из страны. Уезжают самые активные, предприимчивые, креативные люди в возрасте от 24 до 38 лет, и самые востребованные на Западе. В целом статистика по странам на сегодняшний день такая: 21% из уехавших молодых людей осели в Германии, 17,3% – в США, 12% – в Израиле, 11% – в Китае, 8,2% – в странах Балтии, 7,6 % – в Канаде. Основные причины: низкая оплата труда и престиж профессии; недостаточное государственное финансирование исследований; непрозрачная организация труда и бюрократия; ограниченные возможности научного роста; нехватка вычислительных мощностей и оборудования»¹⁸.

¹⁷ Римская О.Н., Каранбихлер В.С. Современное состояние и пути подготовки кадров для космической отрасли // Мир науки. Научный интернет-журнал. 2014. № 2. URL: <https://mir-nauki.com/PDF/10PMN214.pdf> (дата обращения 21.06.2021).

¹⁸ Бутузова Л. Российская наука не умерла – она переехала за границу. URL: https://newizv.ru/news/society/15-05-2019/rossiyskaya-nauka-ne-umerla-onapereehala-za-granitsu?fbclid=IwAR2BxUwOS6Od_i-3l0KkYnXha_EpOO7xYRVaKZ9s3M5kRwJCGlryU6vSMI4 (дата обращения 21.06.2021).

4) Заработная плата. Средняя заработная плата инженера в отрасли по стране в районе 60000 рублей. При этом наблюдается сильная дифференциация по оплате труда в зависимости от региона и направления деятельности. Так, в Москве заработная плата инженера с различными доплатами может достигать 70-80 тысяч рублей, тогда как если говорить о регионах, то в Челябинске – 33000 рублей, в Воронежской области – 26000 рублей.

5) Текучесть кадров. В производственной сфере РКП текучесть персонала варьирует от 12 до 22%. Оптимальная текучесть составляет 10%. Наибольшее значение данного показателя наблюдается среди молодых специалистов со стажем работы менее 2-х лет и достигает 33%. Среди основных причин высокой текучести кадров – неудовлетворенность оплатой труда. Очевидно, что высокая текучесть кадров не лучшим образом сказывается на деятельности предприятия, управлении человеческим капиталом, инновационном развитии. Уход сотрудников всегда связан с затратами на поиск, обучение и адаптацию новых кадров.

6). Мотивация. В настоящее время предприятия ракетно-космической промышленности, самостоятельно взаимодействуя с вузами, уделяют достаточно серьезное внимание вопросам мотивации. Наблюдается улучшение показателей, связанных с привлечением молодых специалистов, с подготовкой и повышением квалификации работающих кадров, решением социальных вопросов. Тем не менее, несмотря на значительное улучшение ситуации с мотивацией персонала, проблемы остаются. В настоящее время система мотивации на предприятиях РКП должна быть направлена на решение инновационных стратегических и тактических задач, стоящих перед космической отраслью.

Серьезное беспокойство у специалистов предприятий, наряду с дефицитом квалифицированных кадров, вызывают нехватка сотрудников с творческими способностями, профессиональное выгорание кадров, низкий уровень мотивации персонала. Как следствие, назрела необходимость в разработке и реализации новых подходов и инструментов для повышения конкурентоспособности человеческого капитала с целью обеспечения инновационного развития космической отрасли. Предприятиям сегодня требуются специалисты, способные успешно решать творческие задачи. Отметим, что важную роль в подготовке и закреплении сотрудников, особенно молодых, на предприятиях РКП играет система мотивации. Необходимо всемерно поддерживать и развивать направленность системы образования, дальнейшего обучения, творческого и карьерного роста ради приращения инноваций. Системная совместная реализация факторов развития человеческого капитала позволит предприятиям отрасли успешно осуществлять инновационную деятельность в условиях возросшей конкуренции на мировом рынке космических услуг. В условиях жесткой конкурентной борьбы добиваться успеха на этом рынке можно во многом за счет организации эффективного управления человеческим капиталом,

основу которого составляет человек, его знания. Поэтому одной из важнейших задач является подготовка, привлечение и закрепление на предприятиях РКП молодых, талантливых специалистов, вчерашних выпускников профильных вузов. Неудивительно, что в государственной программе «Научно-технологическое развитие Российской Федерации» центральное место отведено подпрограмме «Развитие национального интеллектуального капитала», целью которой являются: «формирование эффективной системы сбалансированного воспроизводства научных, инженерных и предпринимательских кадров и повышение их конкурентоспособности на мировом уровне»¹⁹.

Необходимые навыки востребованных специалистов. В условиях цифровой экономики главным драйвером инновационного развития выступают высокообразованные люди, проживающие в качественных и благоприятных для жизни условиях. Сегодня российской экономике требуются высококвалифицированные специалисты, которые являются носителями человеческого капитала, обладающие информационно-сетевыми компетенциями, соответствующими требованиям цифровой экономики. Хотя нас окружает все больше машин и роботов, но при этом не теряется ценность человеческого контакта. Исследования показали, что, помимо требований к цифровым навыкам работников, руководители предъявляют высокие требования к таким личностным качествам сотрудников, как творческий подход к решению задач, способность адаптироваться, а также решать сложные проблемы, и, конечно, лидерские качества. То есть, ценится сочетание технологической подготовки специалистов с организаторскими и личностными их способностями²⁰.

В условиях цифровой экономики особую ценность приобретают навыки сотрудников, которые не могут воспроизводиться машинами и связаны с продвижением инноваций.

Всё выше ценится способность самостоятельно принимать решения, гибко и оперативно ориентироваться в новых обстоятельствах, адаптироваться к необходимым переменам. Увеличение объемов работы с большими данными в условиях цифровой трансформации стимулируют спрос на специалистов с цифровыми навыками и аналитическим мышлением. В современных условиях очень востребованы специалисты, способные хорошо ориентироваться в цифровой среде, понимающие, как внедрить и использовать новейшие технологии на производстве.

Для расчета критерия «Количество выпускников системы профессионального образования с ключевыми компетенциями цифровой экономики» по

¹⁹ Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Научно-технологическое развитие Российской Федерации». Постановление Правительства Российской Федерации от 29.03.2019 № 377.

²⁰ Слепов В.А. Промышленность востребованной продукции: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Слепов В.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно // Москва: Издательский дом «Граница». 2021. 287 с.

методике, утвержденной приказом Минэкономразвития России 24 января 2020 г. № 41, определен перечень из пяти ключевых компетенций. Прогнозируется рост спроса на работников, которые смогут эффективно работать в сфере «зеленой» экономики и сфере облачных вычислений. Компетенция «Коммуникация и кооперация в цифровой среде» предполагает способность человека в цифровой среде использовать различные цифровые средства, позволяющие во взаимодействии с другими людьми достигать поставленных целей. Компетенция «Саморазвитие в условиях неопределенности» предполагает способность человека ставить себе образовательные цели под возникающие жизненные задачи, подбирать способы решения и средства развития (в том числе с использованием цифровых средств) других необходимых компетенций. Компетенция «Креативное мышление» предполагает способность человека генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики, абстрагироваться от стандартных моделей: перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов. Компетенция «Управление информацией и данными» предполагает способность человека искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения. Компетенция «Критическое мышление в цифровой среде» предполагает способность человека проводить оценку информации, ее достоверности, строить логические умозаключения на основании поступающей информации и данных.

По-прежнему востребованы работники с инженерной подготовкой²¹. Выделяют следующие навыки работников, спрос на которых резко возрастет в будущем: способность критически мыслить и анализировать различную информацию; способность оперативно решать проблемы; способность к самоорганизации и навыки самоорганизации; навыки активного обучения; обладание психологической устойчивостью, стрессоустойчивостью и гибкостью. На российском рынке труда на ближайшие пять лет сформирован запрос на «специалистов по искусственному интеллекту и машинному обучению; специалистов, умеющих анализировать различные данные и разнородную информацию; разработчиков программного обеспечения и приложений; специалистов в сфере автоматизации производственных процессов; работников-аналитиков по различным вопросам в сфере организации и управления».

²¹ Ситников С.Е. Менеджмент и экономика индустриализации: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Ситников С.Е. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Науч. ред. к.э.н. А.П. Кохно // Москва: Издательский дом «Граница». 2021. 224 с.

Промышленные предприятия, которые вкладывали существенные средства в человеческий капитал, в навыки и компетенции своих сотрудников, будут конкурентоспособными на российском и мировом рынках выпускаемой продукции. Цифровая экономика изменяет не только требования к специалистам, но и форматы их работы. Все шире используются нетрадиционные форматы занятости: неполный рабочий день, работа по требованию и тому подобное. Особые требования предъявляет цифровая экономика к руководителям и топ-менеджерам, так как их компетенции в сфере цифровых технологий рассматриваются как ключевой аспект обеспечения эффективной деятельности промышленных предприятий, и они играют важную роль в цифровой трансформации промышленных предприятий. Проведенные исследования показали, что более двух третей топ-менеджеров становятся лидерами при внедрении цифровых технологий. Почти в каждой пятой крупнейшей компании мира введена должность заместителя руководителя, курирующего вопросы внедрения цифровых технологий, отвечающих за эффективность реализации цифровой стратегии предприятия. Высший менеджмент зарубежных компаний в первую очередь укрепляет инновационный потенциал предприятия для получения максимальной выгоды из перспектив внедрения цифровых технологий.

Самые важные навыки руководителей предприятий²²: креативность, оригинальность и инициативность, аналитическое мышление, активное обучение и стратегический подход к нему, технологический дизайн и программирование, критическое мышление и анализ, эмоциональный интеллект, способность решать комплексные проблемы, лидерство и социальное влияние. Для обеспечения новых требований цифровой экономики к специалистам и руководителям предприятий необходимо организовать подготовку и повышение квалификации специалистов в области цифровых и суперкомпьютерных технологий.

Необходимо привлекать к работе по внедрению цифровых технологий таких руководителей, ответственных за разработку бизнес-стратегии предприятия, дизайн, разработку и реализацию программ развития предприятия, а также руководителей по кадрам. Объединение усилий различных профессионалов на начальных этапах цифровой трансформации деятельности промышленного предприятия способствует расширению взглядов руководителей бизнеса на цифровизацию и достижению заявленных целей цифровизации. Руководители и топ-менеджеры должны обсуждать с работниками предприятия проблемы внедрения цифровых технологий, которые трансформируют существующий бизнес и позволяют определить новые направления бизнеса, обусловленные внедрением цифровых технологий.

²² Дюндик Е.П. Императивы руководящего менеджмента: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Дюндик Е.П. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно // Москва: Издательский дом «Граница». 2021. 248 с.

Таким образом, основные специфические требования к трудовым ресурсам инновационных высокотехнологичных промышленных предприятий в условиях цифровой экономики заключаются в следующем: способность работников предприятия и руководителей ориентироваться в цифровой среде; умение выполнять работы на стыке профессий; навыки работы с большими данными; персоналу необходимо быстро адаптироваться в новых экономических и технологических условиях; работники предприятий и руководители должны быть готовы переобучаться всю жизнь. Выполнение указанных требований к трудовым ресурсам позволит промышленному предприятию повысить производительности труда, обеспечить эффективную занятость и кадровую поддержку инновационных процессов, что, безусловно, будет способствовать повышению экономической эффективности предприятия.

В условиях становления цифровой экономики на изменение структуры рабочего процесса в перспективе будут влиять следующие глобальные факторы:

- старение населения (технологии: превентивная медицина для сотрудников от 40 лет, мониторинг состояния работника с помощью систем обратной связи, переобучение для пожилых людей, обучение на протяжении всей жизни);

- рост международной кооперации в производстве;

- рост использования автоматизированных комплексов и повсеместное использование IT-технологий (технологии — технологии телеприсутствия и голографической коммуникации, семантический перевод, технологии общения «мозг-мозг»);

- рост объема и частоты коммуникаций;

- вытеснение человека автоматизированными системами управления из рутинных рабочих процессов;

- размытие отраслевых границ, рост междисциплинарных исследований и производств (технология 3-D печать) пользователь-производитель — производство с использованием 3-D печати);

- DVI — революция (формат — пользователь-производитель — производство с использованием 3-D печати);

- рост экологичности производств (формат — управление продуктом на полном жизненном цикле, утилизационный индекс продукта).

В условиях формирования цифровой экономики изменение структуры рабочего процесса по скорости опережает происходящие изменения в содержании и методологии освоения профессий и обучении. Поэтому образовательному сообществу необходимо понимать это и искать оперативные и адекватные способы решения возникающих проблем и задач. Среди барьеров во внедрении цифровой экономики несоответствие стратегии развития человеческого капитала в стратегии инновационного развития занимает третье место. Цифровые технологии меняют рынок труда, генерируют спрос на новые компетенции. В связи с этим промышленным предприятиям необходимо

анализировать происходящие изменения спроса на кадры при внедрении цифровых технологий. Так искусственный интеллект приводит к высвобождению неквалифицированной рабочей силы, но при этом позволяет расширить фронт работ и сформировать потребность в новых кадрах более квалифицированных, умеющих работать в цифровой среде.

В последние годы система российского образования пребывает в режиме турбулентности. Источники возмущений образовательной среды имеют экономическую природу — государство ожидает от образовательных организаций новых кадров для экономики знаний, технологическая революция приносит в сферу образования новые цифровые решения, глобальная конкуренция за таланты требует повышения привлекательности российских вузов для российских и иностранных студентов, новые запросы бизнес-сообщества требуют пересмотра компетенций выпускников. Обратим внимание на один из современных устойчивых трендов, который следует признать доминирующим по востребованности интеллектуального труда на производстве — вытеснение автоматизированными системами управления человека из рутинных процессов. Влияние данного тренда основано на группе технологических детерминант, таких как: обработка больших данных, веб-приложения, интернет вещей, машинное обучение, облачные вычисления, цифровая торговля, дополненная и виртуальная реальность, 3D-печать, человекоподобные роботы и др.

Обращаясь к проблеме использования роботов, следует отметить, что в современном мире не только само слово «робот» уже никого не удивит, но и применение роботов стало повсеместным явлением — от конвейерной упаковки и обезвреживания мин до малоинвазивной хирургии, — а сами роботы преодолели огромную дистанцию от примитивных устройств до сложнейших приборов, наделенных искусственным интеллектом. К 2025 году оснащенность компаний роботами будет максимальна в отношении стационарных и промышленных роботов в автомобилестроении, космической сфере, цепочках поставок. Оснащенность воздушными и подводными роботами ожидается в нефтегазовом секторе. В финансовой сфере будут максимально востребованы человекоподобные роботы.

Социально-экономические факторы, меняющие ситуацию на рынке труда: новые формы занятости — удаленная работа, фриланс, коворкинги; новые экологические требования на пути к зеленой экономике; рост внимания потребителей к этике и конфиденциальности; увеличивающаяся продолжительность жизни в развитых странах; стремительный рост доли молодежи в бедных странах; усиление роли женщин в экономике и других сферах; быстрая урбанизация на развивающихся рынках; рост геополитической напряженности. Все это приводит к резкому уменьшению затрат и дает высокую отдачу не только для предприятия, но и для общества в целом.

В настоящее время только каждая третья компания имеет, как они сами считают, сформировавшиеся центры компетенций по внедрению цифровых технологий, где аккумулируется опыт цифровой трансформации. Каждая компания индивидуально подходит к формированию структуры и модели работы этого подразделения. Почти в половине случаев центр компетенций входит в состав ИТ-подразделений. Помимо методологической функции, этот центр оказывает технологическую поддержку подразделениям предприятия и управляет проектами внедрения цифровых технологий в управленческие и производственные процессы. Почти у 40% предприятий либо есть директор по инновациям или цифровой экономике (ИТ-технологиям), либо распределяются зоны ответственности среди топ-менеджеров. Дефицит квалифицированных специалистов с навыками и знаниями в цифровой сфере является серьезной проблемой, которая тормозит реализацию проектов цифровой трансформации компаний. Так, для более 60% респондентов в мире и 56% в России отсутствие специалистов необходимой квалификации является серьезным барьером. В докладе сообщества «Системная экономическая аналитика ОПК», подготовленном под научно-методическим руководством Института экономических стратегий РАН на основе анализа мнений (опросы, анкетирование, рабочие группы, мозговые штурмы) почти 500 представителей, более чем 300 организаций высокотехнологичного комплекса России отмечают, что предприятия сегодня испытывают нехватку специалистов по кибербезопасности, защите данных, а также квалифицированных топ-менеджеров, которые смогут на базе новых технологий развивать бизнес и обеспечивать формирование клиентского портфеля²³.

Исходя из изложенного, можно сделать вывод о том, что формирование нового качества человеческого капитала возможно только в условии системы непрерывного образования (life-long education). При этом необходимо не просто определить перечень новых профессий, но и вектор развития новых профессиональных компетенций, а также создать условия для поддержания навыков и знаний человека на протяжении его трудоспособного периода.

Руководители полагают, что службы управления персоналом не готовы к изменениям и для этого около 60 % предприятий проводят их преобразование (в России — 48 %), чтобы использовать весь опыт, знания и инструменты для выявления дефицита в навыках, прогнозирования потребностей и планирования найма рабочей силы в будущем. Работники с навыками и квалификацией, которые будут нужны не только сегодня, но и в будущем — это фактически идеальные сотрудники, которых не надо искать на стороне, достаточно готовить их на предприятии с помощью специальных тренингов и программ развития, творческой среды, а также управления результативностью

²³ К цифре готов. Оценка адаптивности высокотехнологичного комплекса России к реалиям цифровой экономики // М.: ИНЭС. 2018. С.19–22.

сотрудников. В связи с этим возрастает роль и важность корпоративной культуры для предприятий. В условиях внедрения цифровых технологий промышленным предприятиям необходимо инвестировать в обучение и повышение квалификации работников.

Вместе с тем развитие различных цифровых платформ изменяет механизмы занятости, расширяется применение технологий тестирования и оценки кадров по их результативности. Содержание оценочных тестов формируется с учетом новых требований к компетентности работников и объема их знаний по цифровым технологиям. Нужно учитывать, что процедуры кадровой трансформации очень болезненны для населения. Поэтому при формировании прогнозов внедрения цифровых технологий необходимо детально прорабатывать вопросы их кадрового обеспечения. Тогда будет достигнута устойчивость, адаптивность и эффективность рынка труда и, как следствие, социальная стабильность в регионах.

Управление человеческим капиталом направлено на его рациональное использование для достижения стратегических целей предприятия. При этом система управления человеческим капиталом выступает как система организационно-экономических и социальных мер, обеспечивающих создание условий для эффективного использования потенциала рабочей силы предприятия. Система управления человеческим капиталом промышленного предприятия включает в себя подсистемы формирования и использования человеческого капитала, а также планирование трудовой карьеры, т.е. решает задачи комплектования штата и оптимизации трудовых ресурсов с точки зрения знаний, умений и навыков. При этом на систему управления воздействуют как внешние факторы: государственное регулирование; рынок рабочей силы; цифровая трансформация и пр., так и внутренние: цели предприятия; стиль руководства; структура управления и др. Эффективная система управления человеческим капиталом в условиях цифровой экономики должна включать в себя комплексную автоматизацию учебных центров, управление электронным обучением, управление подбором, тестированием, развитием и оценкой персонала с использованием современных цифровых технологий, построение систем управления знаниями и оценку персонала на соответствие компетенциям, ключевым показателям эффективности, а также целям и задачам предприятия.

Высокотехнологичные промышленные предприятия формируют на базе ВУЗов свои кафедры, центры компетенций, бизнес-инкубаторы. Мобильность кадров промышленных предприятий, расположенных на удалении от основных центров обучения, повышается за счет использования дистанционных форм обучения. Высвобождаемый в ходе внедрения цифровых технологий персонал направляется на переобучение для работы на новых рабочих местах, формируемых новыми возможностями цифровой трансформации. Значимым направлением усовершенствования системы генерирования

и применения человеческого капитала выступает рост эффективности деятельности институтов сферы образования, изменение форм образовательной деятельности, расширение использования активных и интерактивных форм обучения, поскольку они оказывают большое влияние на качество человеческого капитала.

Появляются новые формы занятости, связанные с удаленной работой. Исследования показали, что 63% работодателей в организациях пользуются удаленной работой сотрудников. 38% из тех работодателей считают, что в ближайшие 5 лет 11–20% сотрудников в их организации будут работать удаленно. Одно из условий эффективного управления заключается в возможности учета психологических и социальных составляющих в управлении человеческим капиталом, т.е. должен быть обеспечен учет комплекса организационных и личностных аспектов работников. При этом оптимальному развитию бизнеса способствует понимание того, что социальные и психологические условия работы являются взаимодополняющими. Интернет-технологии трансформируют характер межличностных отношений в обществе (устанавливаются отношения информационного партнёрства по интересам), видоизменяются принципы ведения хозяйственной деятельности и взаимосвязи между основными субъектами правоотношений. Основное направление совершенствования системы генерирования и применения человеческого капитала — это рост эффективности и повышение координации взаимодействия между формальными и неформальными институтами урегулирования сфер образования и рынка высококвалифицированного труда.

Заметим кстати, что регулирование отношений между гражданами в социальных сетях является важнейшей функцией современного государства. В программе «Цифровая экономика», принятой правительством Российской Федерации в 2017 году, предполагается реформировать систему образования.

В Российской Федерации разработаны и осуществляются национальные проекты по двенадцати направлениям стратегического развития, установленные Указом Президента России от 7-го мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Одним из этих двенадцати проектов является проект «Образование». В ходе обновления содержания образовательных программ и технологий обучения по специальностям, востребованным для цифровой экономики, предполагаются следующие меры:

- повышение квалификации преподавателей ВУЗов в области ИТ;
- разработка модульных образовательных программ по повышению ИТ компетенций, использование дистанционных форм обучения;
- разработка новых образовательных программ в соответствии с перечнем новых компетенций для цифровой экономики;

- развитие инфраструктуры обучающих центров: открытие центров компетенций, мега-университетов, бизнес-инкубаторов на базе вузов, привлечение зарубежных вузов и корпораций;
- развитие академической мобильности для обучающихся, по специальностям, востребованным цифровой экономикой.

Важность программы обусловлена многими факторами: социальными, экономическими, технологическими и т.д. Одной из отличительных тенденций современного общества является то, что материальных продуктов производится меньше, чем знания. Производство нового знания (которое при использовании становится инновацией) является основой экономического и социального развития любого государства, обеспокоенного стабильностью своего существования в будущем. Производство качественного инновационного знания зависит, прежде всего, от качества образования и уровня образованности населения.

Согласно исследованиям, которые периодически проводит ПРООН (Программа развития Организации Объединенных Наций), на 2021 г. индекс уровня образованности был выше 0,9 у таких стран, как Германия, Австралия, Швеция, Великобритания. Россия по индексу образованности занимает в рейтинге тридцать третье место с показателем 0,832 (Беларусь — 0,837, США — 0,899). Ближайшими соседями России в рейтинге является Греция (0,833) и Лихтенштейн (0,827). Образованность населения развитых стран характеризуется высокими показателями: около 50% населения имеют высшее или незаконченное высшее образование (В РФ — 33,7%, согласно переписи населения 2010 г.), Правительство США взяло на себя обязательства еще при жизни нынешнего поколения довести показатель людей с высшим образованием в стране до 90%.

В настоящее время на профессии с преобладанием интеллектуального труда приходится основной прирост занятости: 85% в США, 89% в Великобритании, 90% в Японии. Развитие инноваций и инновационных технологий требует специалистов, которые могли бы создавать такие технологии, и потребителей, которые ими успешно пользуются. Следовательно, образовательный процесс как основной способ формирования и развития знания у индивидов, должен иметь способность адаптироваться под изменяющиеся потребности и запросы общества.

Инновационные технологии производства, даже для обслуживания, требуют инженерного знания, в то время как еще недавно достаточно было механика или техника, то есть профессиональное знание развивается в сторону усложнения и увеличения объема. Интеллектуализация труда предъявляет новые требования к качеству рабочей силы, к ее формированию, развитию и обучению. Высшая школа в этом процессе играет ключевую роль.

От молодого профессионала требуется гибкость профессионального мышления, от образовательного процесса требуется гибкость процесса формирования и развития профессионального мышления. Для того чтобы образование как процесс получения и производства знания стал более гибким, образование нуждается в применении инновационных технологий обучения и пропаганды привлекательности инновационного знания среди молодежи.

Интеллектуализация труда происходит в условиях протекания еще одного важного процесса, который в той или иной степени является неотъемлемой характеристикой современности — процесс глобализации. В 2004 году ЮНЕСКО приняла основополагающий документ — «Высшее образование в глобализованном обществе», в основе которого документы и нормативные акты ООН. В этом документе глобализация понимается как «явление, которое оказывает воздействие на высшее образование, а интернационализация высшего образования объясняется как одно из проявлений реакции высшего образования на возможности и проблемы, возникающие благодаря глобализации».

Самым ярким и наглядным примером поспешности применения инновационного знания является сам процесс глобализации многих процессов, определяющих правила социально-экономического взаимодействия мирового сообщества. Развитие сетевого общества благодаря цифровым и информационным технологиям ускоряет многие социально-значимые процессы, причем направления их развития иногда хаотично меняются, не поддаваясь классическим технологиям управления. С определенной точки зрения процесс глобализации является инновационным знанием, так как никогда прежде люди не имели таких возможностей для интеграции в другое культурное и социально-экономическое пространство, и ни одна национальная система не испытывала такого влияния других культур на развитие своих социально-экономических процессов. Изначально процессы глобализации связывали с развитием инновационного знания в экономике и с переходом к новой экономической парадигме. Поскольку же экономика призвана удовлетворять социальные потребности очень широкого спектра, сам процесс их удовлетворения оказался подвержен глобализации: изменение правил коммуникации, создание всемирных организаций, контролирующих разные сферы деятельности (Всемирный банк, Международный суд по правам человека и т.д.), изменение государственных границ и ослабление соблюдения государственных интересов в угоду благосостоянию других стран и сохранению сотрудничества в экономическом и политическом секторах. Одним из важнейших результатов глобализации в сфере высшего образования является возрастание экономической мобильности как обучающихся, так и профессорско-преподавательского состава, что привело к появлению такого социального явления как «образование без границ». «Образование без границ» как социальный процесс развития и пропаганды знания не только влияет на привлекательность знания через

доказательство его актуальности и востребованности мировым сообществом, он так же влияет на структуру самого знания и требования к знанию.

Pavel Kohno (e-mail: pavelkohno@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor

Director of the Institute of Fuzzy Systems (Moscow, Russia)

Alina Kohno (e-mail: pavelkohno@mail.ru)

Ph.D. in Economics,

Head of Laboratory at the Institute of Fuzzy Systems (Moscow, Russia)

THE IMPORTANCE OF HUMAN CAPITAL FOR THE DEVELOPMENT OF ARMS INDUSTRY

The article examines foreign and domestic approaches to assessing human capital, since nowadays human capital acquires a decisive role in achieving competitive advantages of high-tech and science-intensive industries of the military-industrial complex.

Key words: military-industrial complex, human capital, motivation, digital economy, education system, production structure, sanctions policy, state defense order.

DOI: 10.31857/S020736760017485-2

© 2021

Татьяна Соколова

кандидат экономических наук,

старший научный сотрудник

Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия)

(e-mail: sokolova99@mail.ru)

СОЦИАЛЬНЫЕ УСПЕХИ И ПРОВАЛЫ ПОСТСОВЕТСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В статье представлены основные результаты социального развития постсоветских государств, достигнутые в ходе их интеграционного взаимодействия в истекшем десятилетии (2010–2020 гг.). Показано взаимовлияние социальных факторов, с одной стороны, и глубины и скорости интеграции, с другой. Выявлены «болевые точки» социальной ситуации в странах-участниках интеграционных объединений, преодолеть которые наиболее эффективно удастся странам, обладающим наибольшей степенью социальной связанности.

Ключевые слова: интеграция, ЕАЭС, постсоветские государства, социальные проблемы, уровень жизни, бедность, безработица, неравенство

DOI: 10.31857/S020736760017486-3

Влияние постсоветских интеграционных процессов на социальное развитие стран-участниц многопланово. Оно идет как опосредованно (вследствие изменений в общей социально-экономической ситуации), так и напрямую (в ходе формирования единого социального пространства). Последнее включает в себя создание общего рынка труда, сотрудничество по вопросам обеспечения его эффективного функционирования, совместное развитие кадрового потенциала, а также предоставление единых социальных гарантий всем гражданам стран-участниц ЕАЭС.

В то же время нельзя сбрасывать со счетов и обратный эффект, а именно вклад самой социальной составляющей в направление и скорость развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве. Так, например, отношение государственных структур и населения к евразийской интеграции было изначально далеко не однозначным даже в странах-инициаторах. Среди основных причин — неуверенность в получении обещаемых интеграционных эффектов в условиях нестабильной мировой экономической и политической конъюнктуры, а также опасения чрезмерного российского доминирования [7. С. 226].

«Социальные скрепы», долгое время остававшиеся на периферии исследований интеграционных процессов, бесспорно, обладают мощным объединяющим импульсом. Однако он может эффективно сработать только при наличии соответствующих экономических и политических условий. Иными словами, успех интеграции зависит от синергетического эффекта как экономических, так

и социальных и политических факторов. Как справедливо отмечают эксперты, «если сегодня полностью лишить СНГ экономического аспекта, то останется лишь социально-культурное взаимодействие, чего с учетом современного кризиса национальной идентичности во многих странах Содружества, а также отсутствия единого вектора идеологического развития может быть недостаточно для сохранения целостности организации» [2. С. 91].

Центробежные тенденции на постсоветском пространстве, по мнению ряда исследователей, имеют «сложную природу и обусловлены широким комплексом причин, общим знаменателем которых выступает недовольство массовых слоев населения постсоветскими реалиями с их отсутствием перспектив и подчас вопиющей социальной несправедливостью» [15. С. 76]. Напряженность социального фона постсоветской интеграции изначально была очень высокой и постоянно подпитывалась, с одной стороны, потоками беженцев, с другой – потоками мигрантов. По некоторым оценкам, в конфликтах на пространстве бывшего СССР было убито около 130 тыс. человек, и многие оказались беженцами [1. С. 89]. На фоне значительного увеличения миграционных потоков, прежде всего, в связи с событиями на Украине, ростом трудовой миграции из стран СНГ, в российском обществе крайне высок уровень неприятия мигрантов как в культурном, так и в экономическом плане. По данным опросов Левада-Центра, в 2016 г. 80% опрошенных россиян считали, что необходимо принудительно ограничить приток приезжих [8. С. 160–161].

Данные табл. 1 наглядно показывают, что 2010 год стал своеобразным водоразделом между «идеологической» (СНГ) и «прагматической» (Таможенный союз и ЕАЭС) интеграцией на постсоветском пространстве, а вместе с тем и переломным моментом для перехода к положительной динамике основных показателей социального развития. Наиболее явно этот тренд прослеживается внутри интеграционного объединения ЕАЭС, а в постсоветских государствах за его пределами динамика более вялая.

Тем не менее сотрудничество стран ЕАЭС позволило начать движение в сторону сближения уровней социально-экономического развития (табл. 1). ВВП на душу населения по паритету покупательной способности вырос в Армении и Киргизии (наиболее бедных странах региона) почти в два раза за 2010–2019 гг., что позволило снизить разрыв между минимальным и максимальным значением этого показателя в 2010 г. по сравнению с 2019 г. с 7 до 5 раз. Вне ЕАЭС ситуация иная – выравнивание уровня развития не происходит. Наиболее бедным странам (Таджикистану и Узбекистану) удалось повысить ВВП на душу населения по ППС за 2010–2019 гг. только в 1,4–1,6 раза. Азербайджан, совершивший мощный рывок в 2000–2010 гг. (ВВП на душу населения вырос более чем в 4 раза), в последнее десятилетие «топтался» на месте.

После 2010 г. в странах-участницах ЕАЭС наметился незначительный, но более-менее устойчивый тренд к снижению степени неравенства доходов населения (табл. 1). В 2019 г. индекс Джини был существенно ниже своих пиковых значений в 2005 г. При этом максимальное снижение неравенства доходов (на 12 процентных пунктов) произошло в Казахстане. Отсутствие за аналогичный период полных статистических данных по индексу Джини в странах, не входящих в ЕАЭС, не позволяет провести достоверный сравнительный анализ. Однако степень неравенства доходов остается высокой и заметного тренда к снижению не наблюдается. Например, в Таджикистане и Украине индекс Джини с 2010 по 2019 г. вырос на 2–3 процентных пункта соответственно (табл. 1). Это подтверждает тезис, что даже «при росте экономики страны, увеличение благосостояния отдельных социальных слоев не происходит равномерно и соразмерно страновому росту» [12. С. 13].

На постсоветском пространстве сохраняется высокий уровень бедности. В 2019 г. в ЕАЭС минимальная доля населения, живущего за национальной чертой бедности, была в Казахстане (4%), максимальная — в Армении (26%); среди других постсоветских стран «лидировала» Украина (41%), минимальное значение — в Азербайджане (4,8%). Однако в ряде случаев — это чисто «статистическая иллюзия», связанная с регулярным пересмотром национальных черт бедности, что не позволяет проводить, опираясь только на эти данные, ни внутри-, ни межстрановой сравнительный анализ. Если же анализировать ситуацию, исходя из общепринятой международной границы бедности, то картина будет принципиально иная. В 2019 г. в ряде постсоветских государств от 40% населения и более имели доход менее 5,5 долл. США в день (в Киргизии — 53%, Таджикистане — 51% (2015 г.), Армении — 44%, Грузии — 42%) [14. С. 14, 30; 32].

Основным фактором, «выталкивающим» работников за пределы родной страны, является низкий уровень заработной платы и пенсий. В таких странах, как Армения, Молдавия, Таджикистан, Украина, пенсионные выплаты составляют менее трети (от 24 до 28%) от уровня и без того крайне низкой заработной платы. В Киргизии, Таджикистане и Узбекистане среднемесячная номинальная заработная плата в 2018–2020 гг. была ниже 250 долл. (табл. 2).

Уровень общей безработицы (включая ищущих работу самостоятельно, без обращения в службу занятости) практически во всех постсоветских государствах балансирует на тонкой грани — то приближаясь, то отдаляясь от предельно-критического, по рекомендациям МОТ, значения в 10% и выше (табл. 3). Наиболее острая ситуация — в Армении (с 2010 г. уровень безработицы ни разу не опустился ниже 18%) и Грузии (12,1% в 2020 г.). В 2020 г. максимально близко подошли к критическим значениям Киргизия (7,9%), Таджикистан (7,5%), Украина (9,5%). Весьма тревожно с точки зрения появления так называемого «потерянного поколения», что на всем постсоветском

Таблица 1

Динамика основных показателей социального развития

	ВВП на душу населения по ППС (текущий международный долл.)										Неравенство доходов (индекс Джини)										Уровень бедности						
																					Доля населения, живущего за национальной чертой бедности, %					Доля населения с доходом ниже международной границы бедности, %	
	2000	2005	2010	2015	2019	2000	2005	2010	2015	2019	2001	2005	2010	2015	2019	2019											
Армения	2658	5455	7506	9970	14258	35,4 ³	36,0	30,0	32,4	29,9	...	53,5 ⁵	35,8	29,8	26,4	44											
Белоруссия	5808	9642	15349	18041	20101	31,2	27,6	28,6	25,6	25,3	28,9	11,1 ⁷	5,2	5,1	5,0	0 ¹²											
Казахстан	7734	13935	19225	23224	27518	36,0 ³	39,8	28,0	26,8	27,8 ¹²	46,7	...	6,5	2,6	4,3	8,5 ¹²											
Киргизия	1864	2384	3086	4215	5486	31,0	32,6	30,1	29,0	29,7	56,4	39,9 ⁷	33,7	32,1	20,1	53											
Россия	6825	11822	20490	24085	29181	37,1	41,3	39,5	37,7	37,5 ¹²	29,0	17,8	12,5	13,3	12,3	1,0 ¹²											
Азербайджан	3443	6851	14927	14938	15040	36,5 ³	26,6	34,0 ⁹	26,6	...	49,6	15,8 ⁸	9,1	4,9	4,8	7 ⁶											
Грузия	3104	5169	7564	12089	15657	40,5	37,4	39,5	36,5	35,9	...	35,4	37,3	21,6	19,5	42											
Молдавия	3084	4920	6396	9255	13598	36,4	36,3	32,1	27,0	25,7 ¹²	54,6	...	21,9	9,6	7,38	13 ¹²											
Таджикистан	1049	1705	2328	2992	3529	29,5 ²	33,6 ⁵	30,8 ¹⁰	34,0	34,0 ¹²	...	72,4 ³	...	31,3	26,3	51 ¹¹											
Узбекистан	2494	3412	5124	6343	7309	36,1	35,3 ⁴	...	...	...	27,5	...	17,7	12,8	11,0	96 ⁴											
Украина	4107	6977	8245	10164	13341	35,2 ¹	29,0	24,8	25,5	26,6	...	55,3	8,6	58,3	41,3	3											

¹ 1996; ² 1999; ³ 2001; ⁴ 2003; ⁵ 2004; ⁶ 2005; ⁷ 2006; ⁸ 2007; ⁹ 2008; ¹⁰ 2009; ¹¹ 2015; ¹² 2018

* менее 5,5 долл. США в день, по ППС – 2011.

Источники: [9, С. 12, 14]; [14, С. 14, 30]; [31]; [32]; [35].

Таблица 2

Уровни заработной платы и пенсий, численность работающих иностранных граждан

	Среднемесячная номинальная заработная плата (долл. США)*					Средний размер пенсии / минимальный размер пенсии по возрасту (долл. США)			Иностранцы граждане, получившие право на трудовую деятельность в постсоветских государствах (численность работающих иностранных граждан, в % к численности занятых в экономике) / в т. ч. из стран СНГ			
	2000	2005	2010	2015	2018— 2020	2010	2015	2018	2015	2016	2017	2018
Страны ЕАЭС												
Армения***	42	114***	275***	359***	388**	75 / 29	84 / 33	84 / 33	...	...	...	...
Белоруссия	74	215	407	413	508**	195 / 107	151 / 112	176 / 129	0,63	0,41	0,36	0,33 / 0,23
Казахстан	101	256	527	568	515**	153 / 124	121 / 103	174 / 128	0,39	0,36	0,27	0,24 / 0,04
Киргизия	26	64	156	209	239**	50 / 21	96 / 20	128 / 27	...	...	...	...
Россия	79	302	690	561	710**	249 / 89	166 / 60	193 / 72	2,54	2,33	2,45	2,44 / 2,31
Страны, не входящие в ЕАЭС												
Азербайджан	50	131	413	455	320	141 / 107	114 / 64	130 / 65	...	...	...	...
Молдавия	33	105	240	241	373	67 / 49	59 / 44	100 / 60	0,10	0,10	0,07	0,07 / 0,02
Таджикистан	9	27	81	143	135	28 / 18	33 / 19	33 / 19	0,43	0,47	0,28	0,28 / 0,01
Узбекистан	57	...	318	457	226	105 / 59	156 / 91	78 / 48	...	...	...	...
Украина	42	157	282	192	328	141 / 92	69 / 42	92 / 54	...	...	...	...

* Показатель рассчитан по курсам валют национальных (центральных) банков государств – членов ЕАЭС за год: по Беларуси – по средневзвешенному курсу белорусского рубля к доллару США, по Армении, Казахстану, Кыргызстану и России – по средним курсам национальных валют к доллару США.

** за 2020 г. – предварительные данные; ** за 2020 г. – предварительные данные; *** с 2013 года в оплату труда и приравненные к ней другие выплаты включены выплаты работодателя на обязательное социальное страхование, а также учтена заработная плата военнослужащих. За 2012 год в примечании к ячейке для сопоставлений приведено значение показателя, рассчитанное по новой методологии. С 2018 года источником информации для расчета показателя является база данных подоходного налога и персонализированного учета социальных выплат Комитета Государственных доходов Республики Армения. За 2017 год в примечании к ячейке для сопоставлений приведено значение показателя, рассчитанное по новой методологии.

Источники: [6]; [11, С. 62–63, 208, 220, 221]; [10, С. 34]; Среднемесячная номинальная заработная плата (по среднегодовым курсам национальных валют к российскому рублю, доллару США и евро) / Межгосударственный статистический комитет СНГ. <http://www.cisstat.com/rus/macro/zp-2.pdf>; Средний размер пенсии / Межгосударственный статистический комитет СНГ. http://www.cisstat.com/rus/macro/3-pens/macro/3-pens_pensil%202000-2019.pdf

пространстве на протяжении двух последних десятилетий сохраняется стабильно высокий уровень молодежной безработицы. Максимальное с 2005 г. значение этого показателя было достигнуто в 2019 г. в Армении (более 33%) и Грузии (почти 30%), минимальное (около 4%) – в Казахстане. В Белоруссии, Киргизии и России в 2019 г. уровень молодежной безработицы составил от 13 до почти 16%. Плюс к этому ни одной стране вплоть до настоящего времени так и не удалось снизить долю молодежи (в возрасте от 15 до 24 лет), которая не учится и не работает. Этот показатель варьируется, от 10–12% в Казахстане и России до 26–28% в Грузии, Армении и Молдавии.

Другим странам, не входящим в ЕАЭС, напротив, удалось существенно снизить к 2019 г. пиковые значения молодежной безработицы по сравнению с 2005–2010 гг. (в Молдавии, Таджикистане и Туркмении почти в два раза!). Скорее всего, это связано с тем, что избыток молодежной рабочей силы в Молдавии, Таджикистане, Узбекистане и Украине был «поглощен» странами ЕАЭС – основными реципиентами трудовых мигрантов в тот период на постсоветском пространстве. Позитивно и то, что за последнее десятилетие в регионе несколько снизился (на 2–3 процентных пункта) уровень безработицы среди окончивших высшие учебные заведения [33].

Одним из основных официальных показателей международной трудовой миграции является численность иностранных граждан, получивших право на занятие трудовой деятельностью.

С 2015 г. основным документом, позволяющим гражданам государств с безвизовым порядком въезда работать в России, является патент. Для граждан стран с визовым порядком въезда в Россию выдаются разрешения на работу. Кроме того, получение разрешения на работу сохранилось для таких граждан, прибывших в безвизовом порядке въезда, или граждан стран ЕАЭС, как: квалифицированные специалисты; высококвалифицированные специалисты; иностранные граждане, обучающиеся в России по очной форме; иностранные граждане, прибывшие для работы в организациях, зарегистрированных в государствах-членах ВТО. При этом статистика разрешительных документов не учитывает граждан ряда стран, которым предоставлено право свободного доступа на российский рынок труда. К ним относятся граждане Белоруссии (как союзного государства Россия-Беларусь, с 1996 г.), Казахстана (как члена Таможенного союза с 2012 г.) и стран-членов ЕАЭС, в который помимо Белоруссии и Казахстана вошли Армения (с января 2015 г.) и Киргизия (с августа 2015 г.).

Наибольшей степенью связанности с постсоветским пространством по линии привлечения иностранной рабочей силы обладают Россия и Белоруссия. Казахстан, напротив, является полем притяжения рабочей силы

Таблица 3

Уровень безработицы в постсоветских государствах

	Уровень безработицы, % от численности рабочей силы*					Молодежь в возрасте от 15 до 24 лет — не учится и не работает (в % к численности молодого населения)					Уровень молодежной безработицы, %**				
	2005	2010	2015	2020		2005	2010	2015	2019		2005	2010	2015	2019	
<i>Страны ЕАЭС</i>															
Армения	10,3	19,0	18,3	20,2		12,2	40,5 ¹	31,8	28,4		12,2	38,6	31,8	33,5	
Белоруссия	8,4	6,1	5,9	5,3		14,9	12,1 ¹	13,3	...		14,9	10,9	10,8	13,2	
Казахстан	8,1	5,8	4,9	6,1		12,5	8,2	3,8	9,5 ²		12,5	5,2	3,8	3,7	
Киргизия	8,1	8,6	7,6	7,9		14,5	18,5	15,0	20,5 ⁴		14,5	16,5	15,0	14,8	
Россия	7,1	7,4	5,6	5,7		15,5	14,2	16,4	12,4 ²		15,5	17,1	16,4	15,5	
<i>Страны, не входящие в ЕАЭС</i>															
Азербайджан	7,3	5,6	5,0	6,3		15,4	...	13,3	...		15,4	14,8	13,3	13,2	
Грузия	13,8	20,2	16,5	12,1		...	...	27,4	26,0		28,2	41,3	36,5	29,9	
Молдавия	7,3	7,4	3,7	4,7		18,5	28,2	10,8	28,3 ⁴		18,5	17,9	10,8	10,5	
Таджикистан	12,9	10,9	7,5	7,5		23,2	42,2 ¹	14,2	...		23,2	19,7	14,2	12,9	
Туркмения	7,3	4,0	3,9	4,4		13,8	...	8,1	...		13,8	8,0	8,1	8,0	
Узбекистан	6,8	5,4	5,2	6,0		12,6	...	10,1	...		12,6	10,2	10,1	11,3	
Украина	7,2	8,1	9,1	9,5		14,9	...	22,5	16,5 ³		14,9	17,4	22,5	15,5	

* По методологии МОТ (включая численность ищущих работу самостоятельно — без обращения в службу занятости).

** Безработные в возрасте от 15 до 24 лет, в % к численности рабочей силы соответствующего возраста (по методологии МОТ).
¹2009; ² 2016; ³ 2017; ⁴ 2018.

Источники: [13, С. 33]; [33].

из других стран — преимущественно Китая, Индии и Турции, Молдавия — из Румынии и Турции, а Таджикистан — из Китая [10. С. 21–34].

Страны ЕАЭС занимают более выигрышные позиции в рейтинге постсоветских стран по показателю индекса человеческого развития (ИЧР)¹. В 2019 г. максимально близко к переходу в первый квартиль по ИЧР среди стран-участниц ЕАЭС находились Казахстан (51-е место), Россия (52-е место) и Белоруссия (53-е место). Лучшие среди стран, не входящих в ЕАЭС, смогли попасть только во второй квартиль: Грузия (61-е место), Украина (74-е место), Азербайджан (88-е место) и Молдавия (90-е место) (табл. 4).

Вместе с тем эти две группы стран мало отличаются друг от друга по основным трендам среднегодового прироста ИЧР. В 2000 г. произошел переход от негативной динамики предыдущего десятилетия (1990–2000-е гг.) к устойчивому позитивному развитию вплоть до 2010 г. Затем темпы человеческого развития в постсоветских странах стали явно затухать. При этом наиболее глубокая стагнация произошла в тех странах (Белоруссия, Азербайджан, Таджикистан), где в 2000–2010 гг. отмечался наибольший прирост ИЧР. В 2010–2019 гг. среди «лидеров» в ЕАЭС были Россия (0,60%) и Казахстан (0,86%), среди «аутсайдеров» — Армения (0,42%) и Белоруссия (0,39%). Среди других стран наиболее успешными в этом десятилетии оказались Грузия (0,87%) и, как это ни странно, Узбекистан (0,82%), а наименее — Азербайджан (0,45%) и Украина (0,35%) [5. С. 347–348]. В табл. 4 приведены также и собственные расчеты автора среднегодовых приростов ИЧР с разбивкой истекшего десятилетия на две пятилетки — до и после образования ЕАЭС в 2015 г. Возможный положительный эффект, как видно, пока не проявился, и даже более того — продолжился нисходящий тренд. Причины здесь могут быть как в естественном и закономерном исчерпании социальных ресурсов роста на предыдущем этапе развития, так и в наложении ряда эффектов, связанных с негативным воздействием мирового экономического кризиса 2008–2010 гг., осложнением внутривнутриполитической обстановки в ряде стран постсоветского пространства, а также издержками его интеграционного реформирования.

Другие индексы (социального прогресса, инноваций, благоприятности условий ведения бизнеса, глобальной конкурентоспособности), значения которых приведены в таблице 4, безусловно, расширяют и дополняют представления о социальной ситуации в постсоветских государствах, об уровне и качестве человеческого развития, однако не позволяют сделать однозначный вывод об успехе или, напротив, неудаче интеграционного процесса, тем более что он еще далек от завершения.

¹ до 2013 года - «Индекс развития человеческого потенциала» (ИРЧП).

Таблица 4

Рейтинг постсоветских стран по показателям индексов, характеризующих человеческое развитие

Страны	Индекс человеческого развития (ИЧР) *					Индекс социального прогресса, 2015 / 2020	Индекс инноваций 2010 / 2015 / 2020	Показатель благоприятности условий ведения бизнеса, 2006 / 2010 / 2015 / 2020	Индекс глобальной конкурентоспособности, 2005 / 2010–11 / 2015–16 / 2019
	2005 / 2010 / 2015 / 2019		Среднегодовой прирост ИЧР, %						
	1990–2000	2000–2010	2010–2015***	2015–2019***					
	Страны ЕАЭС								
Армения	83 / 76 / 84 / 81	0,23	1,11	0,28	0,10	61 / 50	82 / 61 / 61	46 / 43 / 45 / 47	79 / 98 / 82 / 69
Белоруссия	64 / 61 / 52 / 53	...	1,49	0,24	0,11	66 / 47	– / 53 / 64	106 / 58 / 57 / 49	– **
Казахстан	73 / 66 / 56 / 51	–0,07	1,10	0,55	0,23	83 / 67	63 / 82 / 77	86 / 63 / 77 / 25	61 / 72 / 42 / 55
Киргизия	116 / 109 / 120 / 120	–0,32	0,66	0,42	0,10	93 / 89	104 / 109 / 94	84 / 41 / 102 / 80	116 / 121 / 102 / 96
Россия	67 / 65 / 49 / 52	–0,18	0,79	0,36	0,19	71 / 69	64 / 48 / 47	79 / 120 / 62 / 28	75 / 63 / 45 / 43
Страны, не входящие в ЕАЭС									
Азербайджан	98 / 67 / 78 / 88	...	1,35	0,25	0,16	76 / 104	57 / 93 / 82	98 / 38 / 80 / 34	69 / 57 / 40 / 58
Грузия	96 / 74 / 70 / 61	...	0,85	0,52	0,28	60 / 56	84 / 73 / 63	100 / 11 / 15 / 7	86 / 93 / 69 / 74
Молдавия	111 / 99 / 107 / 90	–0,70	1,04	0,32	0,19	70 / 68	– / 44 / 59	83 / 94 / 63 / 48	82 / 94 / 84 / 86
Таджикистан	122 / 112 / 129 / 125	–1,05	1,40	0,22	0,25	96 / 116	115 / 114 / 109	– / 152 / 166 / 106	104 / 116 / 80 / 104
Туркмения	109 / 87 / 111 / 111	...	...	0,48	0,27	– / 113	–	–	–
Узбекистан	113 / 102 / 105 / 106	...	1,11	0,13	0,18	90 / 102	– / 122 / 93	138 / 150 / 141 / 69	–
Украина	76 / 69 / 84 / 74	–0,44	0,85			62 / 63	61 / 64 / 45	124 / 142 / 96 / 64	84 / 89 / 79 / 85
Общее количество мест (стран)	177 / 169 / 188 / 189	–	–	–	–	133 / 163	132 / 141 / 131	155 / 183 / 189 / 190	125 / 139 / 140 / 141

* до 2013 года – «Индекс развития человеческого потенциала» (ИРЧП).

** Белоруссия не участвует в Рейтинге глобальной конкурентоспособности (<https://neg.by/novosti/otkrytyj/pravitelstvo-belarusi-porast-v-rejting-globalnoj-konkurentosposobnosti>).

*** Рассчитано автором.

Источники: [5, 347–348, 351–353]; [4, С. 287.]; [21, Р. 149, 150]; [3, С. 230–231]; [30, Р. 380–381], [28, Р. 14], [29]; [23, Р. 5, 6]; [22, Р. 7]; [19, Р. 4]; [18]; [17]; [20, Р. 92]; [27]; [26]; [25, Р. 82]; [24, Р. 556–557].

В 2020 г. тяжелый удар по человеческому развитию постсоветских государств нанесла пандемия коронавируса COVID-19. Серьезную проверку на прочность испытывает на себе сейчас весь социальный каркас ЕАЭС — национальные системы здравоохранения, труда и социального развития. Время покажет, внесли ли интеграционные процессы на постсоветском пространстве дополнительную устойчивость социальному развитию стран-участниц и в состоянии ли они сгладить «острые углы» турбулентной реальности.

Литература

1. *Арбатова Н.К.* Три измерения постсоветских «замороженных» конфликтов // *Мировая экономика и международные отношения*. 2019. Т. 63. № 5. С. 89.
2. В поисках новой архитектуры многополярности: международное сотрудничество ЕАЭС / Ю.А. Белоус, Т.В. Бордачев, М.К. Глазатова и др.; под научн. ред. Т.А. Мешковой // М.: Издательский дом Высшей школы экономики. 2020. С. 91.
3. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделённом мире / Пер. с англ. // М.: Издательство «Весь Мир», 2007. С. 230–231.
4. Доклад о человеческом развитии 2016: Человеческое развитие для всех и каждого. Программа развития ООН // Нью-Йорк. 2016. С. 287.
5. Доклад о человеческом развитии 2020: Следующий рубеж. Человеческое развитие и антропоцен. Программа развития ООН // Нью-Йорк. 2020. С. 347–348.
6. Евразийская экономическая комиссия. Статистика ЕАЭС // http://www.eurasian-commission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Series_Salary_Life/8.xls; http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/labor_market.aspx
7. Евразийские интеграционные проекты в восприятии постсоветских стран и Китая / Под ред. Е.М. Кузьминой // М.: ИЭ РАН, 2013. 226 с.
8. *Масстикова Н.С.* Изменения, привносимые мигрантами, и их оценка россиянами (по данным Европейского социального исследования) // *Общественные науки современность*. 2019. № 2. С. 160–161.
9. Мониторинг показателей качества жизни населения в странах Содружества Независимых Государств 2014–2017 // М.: Межгосударственный статистический комитет СНГ. 2018. С. 12, 14.
10. Мониторинг состояния национальных рынков труда стран Содружества Независимых Государств 2015–2018 // М.: Межгосударственный статистический комитет СНГ, 2019. С. 21–34.
11. Население, занятость и условия жизни в странах Содружества Независимых Государств, 2018: статистический сборник // М.: Межгосударственный статистический комитет СНГ. 2019. С. 62–63, 208, 220, 221.
12. Неравномерность развития стран и мира // Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики. Аналитический Центр при Правительстве РФ / Отв. ред. Л.М. Григорьев // М. 2018. Вып. 30. С. 13.
13. Работающие бедные в России и за рубежом // Социальный бюллетень Аналитического Центра при Правительстве РФ // М. 2017, октябрь. С. 33.

14. Развитие системы индикаторов бедности для мониторинга достижения Целей устойчивого развития в странах Содружества // М.: Межгосударственный статистический комитет СНГ. 2021. С. 14, 30.
15. *Рябов А.* Постсоветское пространство: факторы и циклы развития // Россия и новые государства Евразии. 2018. № 3. С. 76.
16. Средний размер пенсии / Межгосударственный статистический комитет СНГ // URL: http://www.cisstat.com/rus/macro/3-pens_razmer_pensii%202000-2019.pdf
17. Doing Business 2010 / URL: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2010>
18. Doing Business 2015 / URL: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2015>
19. Doing Business 2020 / International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 2020. P. 4.
20. Doing Business in 2006 / URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB06-FullReport.pdf> P. 92.
21. Human Development Report 2010: The Real Wealth of Nations. Pathways to Human Development // N.Y.: United Nations Development Programme. 2010. P. 149, 150.
22. Social Progress Index — 2015. P. 7. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/au/Documents/public-sector/deloitte-au-ps-social-progress-index-executive-summary-2015-90415.pdf>
23. Social Progress Index — 2020. P. 5, 6. URL: <https://www.socialprogress.org/static/8dace0a5624097333c2a57e29c2d7ad9/2020-global-spi-findings.pdf>
24. The Global Competitiveness Report 2006–2007. Ed. by K. Schwab // Geneva: World Economic Forum. 2006. P. 556–557.
25. The Global Competitiveness Report 2010–2011. P. 82.
26. The Global Competitiveness Report 2015–2016.
27. The Global Competitiveness Report 2019 / Ed. by K. Schwab // Geneva: World Economic Forum. 2019. P. xiii.
28. The Global Innovation Index 2009-10 // Fontainebleau: INSEAD. 2010. P. 14.
29. The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development. // Ithaca, Fontainebleau, Geneva: Cornell University, INSEAD, WIPO. 2015. P. xxx
30. The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation // Ithaca, Fontainebleau, Geneva: Cornell University, INSEAD, WIPO. 2020. P. 380–381
31. The World Bank (Data Sets): GDP per capita, PPP (current international \$) URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>
32. The World Bank (Data Sets): Gini index (World Bank estimate) URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>
33. The World Bank (Data Sets): Unemployment URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.ADVN.ZS>; <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.NEET.ZS>; <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.1524.ZS>
34. The World Bank (Data Sets): Poverty headcount ratio at national poverty lines. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.NAHC>
35. The World Bank (Data Sets): Poverty headcount ratio at \$5.50 a day URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.UMIC>

Tatyana Sokolova (e-mail: sokolova99@mail.ru)

Ph.D. in Economics,

Senior Researcher,

Institute of Economics (RAS), (Moscow, Russia)

SOCIAL SUCCESSES AND FAILURES OF POST-SOVIET INTEGRATION

The article presents the results of social development of the post-Soviet states, achieved in the course of their interaction in the past decade (2010–2020). The mutual influence of factors is shown, as well as the depth and speed of integration. The social “pain points” in the participating nations are identified that have been overcome by countries with the greatest degree of social integrity.

Keywords: integration, EAEU, post-Soviet states, social problems, standard of living, poverty, unemployment, inequality.

DOI: 10.31857/S020736760017486-3

© 2021

Наби Зиядуллаев

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент АН Узбекистана, главный
научный сотрудник Института проблем рынка
Российской академии наук (г. Москва, Россия)
(e-mail: nabi926@mail.ru)

ИМПЕРАТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ УЗБЕКИСТАНА

Рассматриваются опыт и основные направления трансформации национальной экономики Республики Узбекистан. Раскрыты особенности взаимодействия страны с Россией, Китаем, США и другими державами. Обоснованы приоритетные задачи, способствующие формированию новой экономической политики по диверсификации структуры и географии внешней торговли, повышению качества экономического роста, а также смягчению последствий глобальной пандемии коронавируса.

Ключевые слова: национальные интересы, международное сотрудничество, региональная интеграция, внешнеэкономические связи, либерализация экономики, Республика Узбекистан.

DOI: 10.31857/S020736760017487-4

Республика Узбекистан переживает важный этап в своем историческом развитии. Начиная с 2017 г. впервые за время ее независимого существования четко определены внешнеполитические приоритеты, выстроены новые по своей сути внешнеэкономические связи, основанные на прагматизме и максимально гибком использовании своих национальных интересов. Узбекистан сегодня осуществляет грандиозные социально-экономические реформы, превращаясь в одно из передовых государств СНГ с открытой экономикой. В условиях современных внешнеполитических и внешнеэкономических вызовов страна выработала тщательно выверенную, научно обоснованную стратегию суверенного развития с учетом собственных конкурентных преимуществ и возросшей особой ответственности за регион Центральной Азии. Новая экономическая политика Узбекистана направлена на расширение полноценного сотрудничества с мировыми и региональными державами, финансовыми центрами, с интеграционными объединениями стран и, конечно же, с соседними государствами ЦА и с Российской Федерацией.

Ранее Узбекистан постоянно менял векторы международного сотрудничества, сохраняя за собой возможность балансировать собственные интересы

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 21-010-43021 СССР.

между глобальными игроками — Россией, Китаем, США, ЕС и Турцией, — то усиливая, то ослабляя тот или иной вектор своей политики, держась на определенной дистанции от главных интеграционных проектов на постсоветском пространстве, придерживаясь логики неприсоединения ни к каким объединениям, будь то оборонным (дважды приостанавливал свое членство в ОДКБ) или экономическим (то участвуя, то игнорируя евразийскую интеграцию), делая упор на поддержку внутреннего производителя и на внутренний рынок. Почти четверть века Узбекистан провел в состоянии полуизоляции, настороженно относясь к ближайшим соседям. Непоследовательная внешнеэкономическая политика — от ориентации в экономическом сотрудничестве то на Китай или Турцию, то на Россию или США, вплоть до полного сосредоточения на внутренних проблемах и ограничения экономической свободы хозяйствующих субъектов в части взаимодействия с зарубежными странами. Страна то входила в интеграционные объединения различных форматов, то допускала возникновение внутрирегиональных конфликтов. Считалось достаточным присоединение в 2011 г. Узбекистана к зоне свободной торговли СНГ.

Такая модель позволяла поддерживать изоляцию страны и не зависеть от глобальной конъюнктуры и настроений у торговых партнеров. В то же время, эта стратегия объективно имела серьезные ограничители роста. Внутренний рынок Узбекистана, хоть и весьма ёмкий, все же обладает естественными пределами, которые ограничивают потенциал дальнейшего роста экономики. Очевидно, что без поддержки экспорта и без выхода на новые рынки сбыта продукции заметного роста экономики не достичь. Новый президент практически сразу же объявил серьезную перезагрузку внешнеполитической и внешнеэкономической стратегии с целью создания благоприятных условий для экспорта товаров сначала в соседние страны ЦА и Россию, а затем на более отдаленные рынки. Узбекистан стал более интегрированным в мировую экономику, возникли предпосылки для повышения общего уровня благосостояния населения за счет участия в международном разделении труда.

В Узбекистане очень велика потребность в свободном и взаимовыгодном сотрудничестве с международным сообществом в преодолении накопившихся геополитических и экономических проблем, исходя из того, что ни одна существенная проблема ЦА, ЕАЭС, СНГ, ШОС и других межгосударственных организаций не может быть решена без участия такого политически весомого и стратегически важного игрока, как Республика Узбекистан.

Узбекистан — одна из успешных в экономическом отношении постсоветских стран. Объем ВВП более чем вдвое превысил уровень 1989 г. и достиг 581 трлн сум (57,7 млн долл.¹). По оценкам Всемирного банка, ВВП Узбекистана по паритету покупательной способности (ППС) составил

¹ World economic Outlook, 2021.

245,4 млрд долл.² Это — 71-я экономика мира и вторая (после Казахстана) экономика Центральноазиатского региона, имеющая самый высокий индекс (49-е место в мировом рейтинге), который отражает благосостояние людей и состояние окружающей среды. По данным ООН в «Отчете о мировом счастье», опубликованном World Happiness Report (основанном на широком спектре данных уникального по размеру и сопоставимости глобальных ежегодных всемирных опросов исследования, которое проводится рейтинговой компанией Gallup World Poll), Узбекистан опережает все государства СНГ по уровню счастья жителей, заняв в 2021 г. 42-е место из 156 в рейтинге счастливых стран мира³.

По версии банка HSBC (доклад «World in 2050»), Узбекистан признан одной из самых быстрорастущих экономик планеты (топ-26). А в туристической сфере Узбекистан еще в 2019 г. пробился в первую пятерку самых динамичных и привлекательных туристических направлений мира.

Из всех стран бывшего СССР и Восточной Европы только Азербайджан и Туркменистан смогли увеличить ВВП вдвое, но они — крупные экспортеры ресурсов, а Узбекистан таковым не является, хотя экспортирует газ и золото. Если ранее Узбекистан практически по всем показателям на душу населения был на последних местах в СНГ, то за последние годы стремительно растёт ВВП по паритету покупательной способности на душу населения, опережая все страны СНГ (в 2020 г. душевой ВВП страны составлял 7 тыс. долл., тогда как ещё в 2010 г. не превышал 5 тыс. долл.). А объем освоенных капитальных вложений за 1991–2020 гг. увеличился в 21 раз.

С 2017 г. кардинально переосмыслены стратегические приоритеты развития страны, издано более 50 Указов и 150 постановлений Президента страны в социально-экономической и финансовой сферах, осуществлён переход к модели «открытой экономики» путем широкого применения рыночных механизмов и информирования населения о проводимых реформах, использования новых драйверов экономического роста: цифровизации, инновационных технологий, модернизированных форм и методов воздействия на экономику.

Среди наиболее заметных достижений: либерализация валютного рынка, ликвидация множественности валютных курсов, постепенная либерализация цен и торговли, свободное перемещение товаров и услуг, привлечение иностранных инвестиций, открытие 14 свободных экономических зон, отсутствие применения импортных пошлин во взаимной торговле со странами ЕАЭС, снижение импортных тарифов и акцизных сборов, расширение охвата системы социальной защиты, предоставление Центральному банку большей независимости, улучшение доступа к показателям национальной статистики, снижение налоговых ставок для предприятий и физических лиц.

² Там же. С. 12.

³ URL: <https://nuz.uz/obschestvo/1205418-zhiteli-uzbekistana-schastlivee-chem-zhiteli-stran-sng-v-rejtinge-stran-mira-po-urovnyu-schastya-respublika-zanyala-42-e-mesto.html>

Как результат социально-экономических реформ, в Узбекистане достигнут достаточно высокий макроэкономический «запас прочности». По данным World Gold Council, в 2020 г. Узбекистан вошел в топ-8 стран мира по добыче золота⁴ с показателем 102 т, став крупнейшим продавцом золота в мире⁵. За пять лет международные золотовалютные резервы Узбекистана выросли с 26,4 до 34,9 млрд долл., в том числе объем иностранной валюты составил 13,6 млрд долл. и золота – 20,2 млрд долл.⁶ Золото стало главной экспортной статьёй Узбекистана. На его долю в 2020 г. пришлось 44% экспорта⁷. В текущем году, вследствие сокращения внешней торговли на 57,6 млн долл. из-за последствий пандемии, продажи золота уменьшились.

Созданы новые высокотехнологичные производства, произошли кардинальные структурные и качественные изменения в национальном хозяйстве Узбекистана. Так, в 2020 г. по сравнению с 2017 г. доля промышленности в отраслевой структуре ВВП увеличилась с 22,2 до 28,5%, а доля сельского хозяйства снизилась на 1,6%. Примечательно, что удельный вес сферы услуг возрос в 1,7 раза и достиг 40%, что отражало и быстрый рост малого бизнеса и частного предпринимательства. Наибольшее увеличение вклада в экономическое развитие продемонстрировало инвестиционное строительство – вклад отрасли возрос в 2,5 раза, что отражает процесс строительства жилья и различных объектов коммерческой недвижимости, обновления инфраструктуры. Валовая добавленная стоимость (ВДС), создаваемая всеми отраслями экономики, составила в 2020 г. 92,4% от общего объема ВВП и выросла на 1,7% (вклад в прирост ВВП – 1,5%).

Важнейшие социально-экономические показатели Республики Узбекистан представлены в табл. 1.

Сравнительный экономико-статистический анализ глобальных экономических кризисов 2009 г. (финансовый кризис) и 2020 г. (пандемический кризис) показывает, что экономика Узбекистана *устойчива к мировым кризисам*. Вплоть до 2019 г. темпы роста ВВП Узбекистана были не менее 6–7% в год. Лишь в коронавирусный 2020 г. рост ВВП снизился до +1,6%. Узбекистан стал одной из немногих стран, сумевших, даже в условиях жестких карантинных ограничений и снижения экономической активности на глобальном уровне, сохранить положительную динамику. С 2021 г. рост ВВП начал восстанавливаться. На совещании 3 августа 2021 г., посвященном анализу экономических

⁴ URL: https://yandex.uz/news/story/Uzbekistan_voshel_vTop-10_stran_mira_podobyche_zolota-8c3bec36d23c197b73f2660242c9b406?persistent_id=150532756

Справочно: Китай – 368 т, Россия – 331 т, Австралия – 328 т, США – 190 т, Канада – 171 т, Гана – 139 т., Бразилия – 107 т.

⁵ URL: <http://kabar.kg/news/uzbekistan-lidiruet-po-prodazhe-zoloto-v-mire/>; <https://vesti.uz/uzbekistan-stal-mirovym-liderom-po-prodazham-zolota/>

⁶ URL: https://kun.uz/ru/news/2020/08/19/zolotovalyutnyye-rezervy-uzbekistana-prevysili-34-mlrd-dollarov?utm_source=yxnews&utm_medium=mobile; <https://kapital.uz/zolotie-konkurenti>

⁷ URL: https://repost.uz/drugoe-prodaem?utm_source=yxnews&utm_medium=mobile

результатов первого полугодия 2021 года, Президент страны поставил задачу обеспечить в текущем году рост национальной экономики не менее чем на 5,1%, промышленности — на 5,8%, а сферы услуг и строительства — на 6,5%⁸ для достижения целевых ориентиров 2030 г. — роста реального ВВП в 2,1 раза и ВВП на душу населения в 3 раза. Для этого необходимо будет в последующие годы поддерживать среднегодовые темпы экономического роста не ниже 6,4%. Это позволит к 2030 г. Узбекистану войти в группу 50 высокоразвитых стран мира.

Таблица 1

Ключевые макроэкономические показатели Республики Узбекистан

	2019	2020
Валовый внутренний продукт (млрд сум)	510117	580203
Рост реального ВВП (%)	5,8	1,6
Дефлятор ВВП (%)	18,6	11,9
Индекс потребительских цен (в % к декабрю предыдущего года)	15,2	11,1
Объем инвестиций в основной капитал (млрд сум)	195927	202001
— реальный рост по сравнению с предыдущим годом (%)	38,1	—8,2
Экспорт товаров и услуг (млн долл. США)	17469	15128
— реальный рост по сравнению с предыдущим годом (%)	24,8	—13,4
Импорт товаров и услуг (млн долл. США)	24280	21172
— реальный рост по сравнению с предыдущим годом (%)	25,0	—12,8
Сальдо внешней торговли (млн долл. США)	—6811	—6044

Источник: Годовой отчет ЦБ Республики Узбекистан за 2020 г. С. 10. URL: <https://cbu.uz/ru/publications/annual-report>

Республика Узбекистан занимает ведущее место в СНГ по темпам прироста населения. На начало 2021 г. в стране проживало 34, 6 млн человек (за 30 лет население страны увеличилось на 15 млн человек). Узбекистан сохраняет статус государства с преимущественно молодым населением, средний возраст которого составляет 28 лет. Уже до 2035 г. Узбекистан станет второй по численности населения страной на постсоветском пространстве (превзойдя по этому показателю Украину). Увеличение населения — это не только вызов для экономики, но и возможности для экономического роста (дополнительные рабочие руки, новые потребители товаров и услуг, новый средний и малый бизнес, рост налогов).

Использование индикаторов, отражающих качество экономического роста (его вклад в расширение устойчивой занятости, капиталоемкость, доходы населения и т.д.), свидетельствует о серьёзных трудностях. Среднегодовые

⁸ URL: <https://www.prezident.uz/>

темпы прироста занятости существенно отстают от темпов прироста экономически активного населения и еще сильнее — от темпов прироста ВВП. Так, если в среднем за пять лет темпы прироста ВВП составили 5,8%, а экономически активного населения — 1,9%⁹, то прирост рабочих мест — только 1,0%. Если темпы прироста новых устойчивых рабочих мест в этой конструкции <6: 2: 1> не будут повышены минимум до 3% (переход к конструкции <6: 2: 3>), то трудно будет рассчитывать на решение проблем масштабной трудовой миграции, теневой занятости, бедности, которые уже долгие годы являются одним из основных барьеров в обеспечении устойчивости развития.

Узбекистан в 2019 г. вышел на международный финансовый рынок, впервые в своей истории выпустив совместно с «Газпромбанком» на сумму один млрд долл.¹⁰ суверенные международные облигации, спрос на которые значительно превысил ожидаемый и составил более 8,5 млрд долл. Всего в 2019–2021 гг. на Лондонской фондовой бирже размещено почти на два млрд долл. узбекских еврооблигаций-евробондов (в феврале 2019 г. на 1 млрд долл. с доходностью 4,75% и 5.38% годовых с погашением в 2024 и 2029 гг., в ноябре 2020 г. на 750 млн долл. с доходностью 3,7% годовых с погашением в 2030 г.¹¹, а в июле 2021 г. Минфин Узбекистана объявил о размещении очередных суверенных еврооблигаций¹²), что наглядно отражает снижение стоимости заимствований и позитивную оценку мировым рынком капитала политики либерализации и открытости, проводимой Узбекистаном. Поступления от выпуска суверенных (номинированных в долларах и сумах) облигаций будут использоваться для финансирования в рамках программы Целей устойчивого развития (ЦУР) Узбекистана.

Сегодня финансово-экономическое положение Республики Узбекистан в мире соответствует индикаторам быстро развивающейся страны с переходной экономикой и получает достойную оценку международного сообщества. Один из самых авторитетных журналов — британский «The Economist» признал Узбекистан «страной года», государством, в котором с 2017 г. реформы осуществляются быстрыми темпами.¹³ Не менее известное издание «Global Capital» с 33-летним опытом успешной деятельности в сфере анализа международных финансовых рынков присвоило Узбекистану почетное второе место среди стран СНГ в рамках «Bond Awards». Крупнейшие мировые рейтинговые агентства Standard & Poor's, «Fitch Ratings», «Moody's», «Pricewaterhouse

⁹ По данным Узгоскомстата.

¹⁰ URL: <https://podrobno.uz/cat/economic/pervyy-vitse-prezident-gazprombanka-rasskazal-o-perspektivakh-pervykh-korporativnykh-evrobondov-uzbe/>

¹¹ URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2021/07/08/bonds/>

¹² Минфин РУз планирует выпустить государственные казначейские облигации на 5 трлн сумов и международные еврооблигации на 700 млн долл.

¹³ URL: https://www.km.ru/world/2019/12/30/vybory-v-predstavitelnye-organy-vlasti-v-mire/866092-zapad-vysoko-otsenivaet-smenu-?utm_source=yxnews&utm_medium=mobile&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.uz%2Fnews

Coopers», «S&P Global Ratings» и RAEX-Europe присвоили Узбекистану суверенный кредитный рейтинг, повысив долгосрочный рейтинг в использовании национальной и иностранной валюты с уровня «BB-» (неинвестиционный, рискованный) на «B» (Стабильный), а в июле 2021 г. Moody's повысило прогноз на «B1+» (Положительный).¹⁴ Это свидетельствует об эффективности институциональных и социально-экономических реформ, поскольку ещё 5 лет назад прогноз кредитного рейтинга характеризовался как «Негативный».

За последние пять лет, согласно данным ежегодного отчета Всемирного банка и Международной финансовой корпорации «Doing Business (Ведение бизнеса)» по показателю создания наиболее благоприятных условий для бизнеса, Узбекистан занял 69 место¹⁵ и вошел в «топ-20» лучших стран-реформаторов, заняв 12-е место среди 190 государств. По индексу «Глобальной продовольственной безопасности» (The Economist Intelligence Unit) Узбекистан поднялся на 9 позиций. В 2021 г. в Индексе экономической свободы «Index of Economic Freedom», который ежегодно составляется фондом Heritage Foundation совместно с Wall Street Journal и включает оценку 186 стран по 12 компонентам (объединенным в 4 группы и измеряемым по шкале от 0 до 100 — чем выше значение индекса, тем выше уровень экономической свободы), Узбекистан, набрав 59 баллов, занял 21 место из 40 стран Азиатско-Тихоокеанского региона, что означает переход в ряды «умеренно свободных экономик».

Успешно реализуется проект Европейского союза «Содействие процессу присоединения Узбекистана к ВТО». Еврокомиссия досрочно присвоила Узбекистану статус страны-бенефициара Всеобщей системы преференций плюс («GSP+»),¹⁶ что позволит стране увеличить экспорт текстиля в ЕС с 150 млн евро в 2022 г. до 1 млрд евро к 2025 г.¹⁷ ЕБРР улучшил прогнозы экономического роста Узбекистана с 4,5% до 5,6%, что выше, чем в большинстве стран мира.¹⁸ Всё это будет стимулировать иностранных инвесторов вкладывать средства в инновационные технологии и в проекты развития нового Узбекистана.

Главными рисками для экономики страны являются турбулентность мировой экономики, глобальная пандемия коронавируса, усиление конкуренции на мировых рынках, отсталость технологической базы, сырьевая направленность и низкая диверсификация экспорта, всё ещё высокая доля сельского хозяйства в структуре ВВП, теневая экономика, недостаточность долгосрочных финансовых ресурсов и социальные риски обеспечения занятости. Но эти угрозы смягчаются конструктивной экономической политикой страны, значительным объёмом

¹⁴ URL: https://dunyo.info/ru/site/inner?slug=uzbekistan_%E2%80%93%93_odna_iz_vedushtih_ekonomik_tsentrallynoy_azii-4my

¹⁵ URL: https://dunyo.info/ru/site/inner?slug=uzbekistan_%E2%80%93%93_odna_iz_vedushtih_ekonomik_tsentrallynoy_azii-4my

¹⁶ URL: <https://rossaprimavera.ru/news/a045c637>

¹⁷ URL: https://dunyo.info/ru/site/inner?slug=uzbekistan_%E2%80%93%93_odna_iz_vedushtih_ekonomik_tsentrallynoy_azii-4my

¹⁸ Там же.

золотовалютных резервов, умеренным внешним государственным долгом, либерализацией валютного рынка, снижением инфляционных рисков, сокращением государственного присутствия в экономике и развитием рынка капитала.

В мире Узбекистан рассматривается как один из самых надёжных новичков на международном рынке капитала. Республика, начавшая проводить рыночные реформы позднее многих других стран с переходной экономикой и не имевшая опыта работы в открытом, конкурентном пространстве, сейчас действует решительно, но осторожно, извлекая пользу из опыта России, Китая, Малайзии, Сингапура, Южной Кореи и других государств по трансформации национальных экономик.

Главный вопрос, который возникает при этом: что следует предпринять в первую очередь? Основной базой должно быть наличие ёмкого экспортного рынка для продукции с высокой добавленной стоимостью, поскольку финансовые ресурсы у государства есть, а обеспечение квалифицированными кадрами возможно только в среднесрочной и долгосрочной перспективе: накопление человеческого капитала требует времени. При этом потенциальный рынок сбыта должен иметь потребность и устойчивый платежеспособный спрос на вновь создаваемую продукцию. Сейчас на долю рынка экспорта постсоветского пространства приходится 34% экспорта узбекских товаров (главным образом в страны ЦА и Россию); вторым важным направлением экспорта является Восточная Азия, в первую очередь Китай, на который приходится 20% торговли; третьим — страны Ближнего Востока с долей в 14%, из которых наиболее значимым партнёром является Турция.

Учитывая существующую отраслевую структуру экспорта (доминирование золота, природного газа, полезных ископаемых и плодоовощной продукции), а также соответственно налаженные связи с основными импортерами, будущее развитие экспортно-ориентированной экономики страны должно базироваться на расширении номенклатуры и географии экспорта. Надо обратить внимание, что основным покупателем узбекских товаров в Восточной Азии является Китай, который заинтересован в сырьевых и продовольственных товарах, а не в продукции с высокой степенью переработки и высокой добавленной стоимостью (за исключением продукции АПК). Конечно, можно предположить диверсификацию экспорта и наращивание продаж на рынки Евросоюза и АТР, но динамика последних лет показывает, что их рынки для узбекской экономики вторичны. То есть стратегия расширения экспорта узбекских товаров должна базироваться на выявлении определенных потенциальных сегментов рынка товаров с высокой добавленной стоимостью в СНГ, Восточной Европе и сопредельных государствах.

Надо понимать, что современный мир подходит к постепенному завершению процесса глобализации по-американски. Кризисные явления, связанные как с пандемийной ситуацией, так и с объективными процессами в мировой экономике, по сути, подводят черту под 30-летним периодом безусловного

глобализационного превалирования США, которые постепенно сворачивают свою активность во многих регионах мира. Одновременно Китай проявляет наибольшую активность и ведёт собственную игру на противоречиях между Россией и США и внутри СНГ, хотя до этого более 100 лет он не имел прямых связей со странами ЦА, поскольку они не были субъектами международных отношений. Китай демонстрирует не только растущую заинтересованность в сырьевых ресурсах и ёмких рынках региона, но и явно усиливает политико-экономическое влияние на них, прежде всего через структуры ШОС. Китай на основе своей макрорегиональной инициативы «Один пояс — один путь» (ОПОП) преследует цель воссоздания Великого шелкового пути. Формально этот проект призван запустить устойчивое долгосрочное экономическое развитие значительного количества государств в Евразии, гармонизировать торговые, экономические, инвестиционные, межрегиональные связи за счет массовой экономической экспансии КНР.

Странам ЦА и Узбекистану, в частности, следует с большим вниманием относиться к китайским и западным инициативам. Крупные межрегиональные и глобальные проекты ведущих геополитических акторов редко предполагают сугубо экономическое сотрудничество. Как правило, такие проекты предусматривают тесное взаимопроникновение и взаимовлияние государств. Касательно китайского проекта сложность возникает в отсутствии у КНР опыта реализации глобальных межнациональных геополитических проектов. Конечно, это не значит, что КНР не может пытаться реализовать свои глобальные амбиции. Вопрос в другом: насколько Китай способен адекватно и рационально отвечать на все вызовы и риски, которые несёт в себе такое строительство и насколько преодоление таких препятствий будет соответствовать интересам региональных игроков.

Россия является ведущим инвестиционным партнером Узбекистана, вторым после Китая инвестором в узбекскую экономику, а ее обширный рынок — благоприятным местом экспорта продукции. Накопленные российские инвестиции в регионе уже составляют около 50 млрд долл., из них свыше 10 млрд долл. приходится на Узбекистан. По количеству вновь открытых предприятий с иностранным капиталом в Узбекистане Россия занимает первое место. В 2021 г. здесь действуют 2100 предприятий с российским капиталом, что более чем в 2 раза превышает уровень 2018 г.¹⁹ Несомненно, Россия должна сохранять ведущие позиции в экономических преобразованиях и выступать главным гарантом политической и экономической безопасности всей ЦА. Её политика традиционно держится на трех постулатах: первый — безопасность и военно-техническое сотрудничество; второй — энергетические проекты в нефтегазовой сфере и гидроэнергетике; третий — укрепление сотрудничества, независимо от степени участия в интеграционных проектах СНГ. Россия

¹⁹ URL: https://www.uzdaily.uz/ru/post/60063?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop

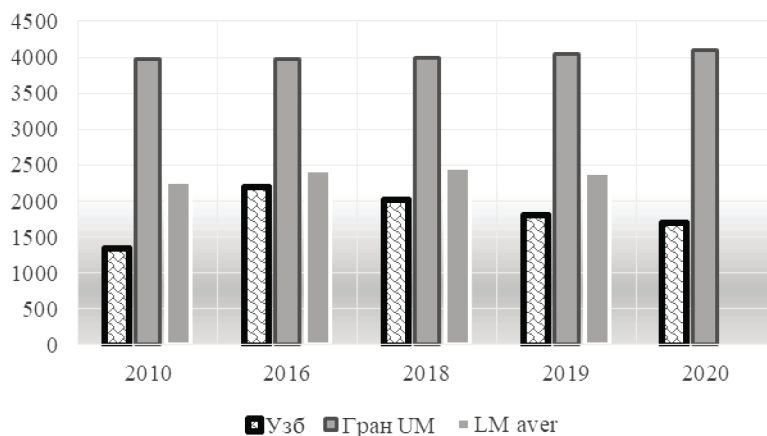
сейчас занимает более прагматичную позицию, она не пытается встроить всех в евразийскую интеграцию, а строит более взвешенные отношения конструктивного партнерства и сотрудничества на началах взаимодополнения в сфере региональной безопасности, энергетики, нефтегазовой индустрии, в том числе атомной, транспорта, АПК, технологий, науки, высшего образования, защиты окружающей среды и модернизации городской и сельской инфраструктуры, путем предоставления крупных кредитов, создания совместных предприятий, продвижения российских компаний и бизнеса.

Вторым важным вопросом является финансовое обеспечение экспортно-ориентированной модернизации экономики Узбекистана. Но страна фактически не производит соответствующее технологическое оборудование для строительства новых или модернизации существующих производственных мощностей верхнего передела и выпуска готовой продукции. Соответственно, эта часть модернизации должна быть обеспечена за счет валютных финансовых ресурсов, основой чего могут стать золотовалютные резервы государства, иностранные инвестиции и финансовые поступления от трудовых мигрантов. Но для использования этих инструментов необходимо создать соответствующие механизмы и институциональную среду, которая обеспечит привлекательность и сохранность таких вложений в Республику.

Третьей проблемой, требующей незамедлительного решения, являются высокие по отношению к росту экономики и населению темпы обесценения национальной валюты (за последние три года курс узбекского сума девальвировался почти на 30% — с 8341 до 10660 сумов за доллар США в августе 2021 г.²⁰), что может негативно сказаться на имидже Узбекистана на мировом рынке капитала. Если еще в 2018 г. валовой национальный доход на душу населения превышал 2 тыс. долл., то в пандемийном 2020 г. упал до 1,7 тыс. долл. Соответственно, увеличился разрыв с нижней границей верхней категории средне-развитых стран мира УМ (около 4 тыс. долл., рис. 1). Такая ситуация ставит под угрозу достижение декларируемой цели о необходимости к 2030 г. вхождения Узбекистана в категорию среднеразвитых стран мира в условиях высоких темпов роста населения и усиления рисков и барьеров развития (климатических, санитарных, конъюнктурных и т.д.), учитывая также, что к 2030 г. этот порог может быть повышен до 5 тыс. долл.

Следует понимать, что возвращение к прежним высоким (6–8%) темпам не произойдет, если только не будут проведены эффективные институциональные реформы, направленные на устранение сдерживающих факторов в производстве и либерализации экономики. Устойчивый экономический рост возникает в условиях поддержания потенциала сформированных источников роста или их поэтапного замещения на новые по мере уменьшения существующих источников.

²⁰ URL: cbu.uz/ru/arkhiv-kursov-valyut (дата обращения 16.08.2021).



Источник: Всемирный банк

(<https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519>).

Рис. 1. Динамика валового национального дохода на душу населения по Узбекистану в сопоставлении со средними оценками нижней группы среднеразвитых стран мира (LM aver) и нижней границей верхней группы среднеразвитых стран мира (Гран УМ)

Обострение глобальной пандемии коронавируса, возросшая неопределённость ситуации вокруг Афганистана не могут и не должны быть основанием для приостановки нового курса социально-экономических реформ Узбекистана по активизации развития национальной экономики, увеличения её роли в глобальном мире, СНГ и ЦА. Возникают задачи определения адекватных антикризисных мер по нейтрализации угроз национальной безопасности, выработки взаимовыгодных отношений с международными финансовыми организациями. Ренессанс, поиск и активизация новых источников развития возможны лишь в рамках перехода к новой экономической модели, ориентированной преимущественно на ресурсосбережение, включая борьбу с бедностью и теневой экономикой. Республика Узбекистан обладает необходимым потенциалом не только для выхода из возникших трудностей, но и для максимальной мобилизации ресурсов инновационного развития и увеличения своей роли в мировой экономике.

Литература

1. Мирзиёев Ш.М. Послание Президента Республики Узбекистан Олий Мажлису 29 декабря 2020 г. URL: https://www.norma.uz/nashi_obzori/poslanie-2021_glavnye_tezisy_iz_rechi_prezidenta
2. Мирзиёев Ш.М. Интервью Президента Республики Узбекистан газете «Янги Узбекистон» от 17 августа 2021 г. URL: <https://www.prezident.uz/>
3. Акаев А.А. Евразийские перспективы возрождения России // СПб: Северная звезда. 2012. С. 242.
4. Ансофф И. Стратегическое управление // М., 1989.
5. Афонцев С.А. Распутья Шелкового пути // Стратегия. 2017. № 3. С. 6–11.
6. Зиядуллаев Н.С. ЕАЭС и Республика Узбекистан: фальстарт на пути к интеграции // Мир перемен. 2020. № 3. С. 111–125.

7. *Зиядуллаев Н.С.* Социально-производственная инфраструктура государств Центральной Азии // М.: Экономика Центральной Азии. 2021. № 1. С. 9–28.
8. *Зиядуллаев Н.С.* Трансформация экономики Республики Узбекистан: история, современность, стратегии развития // Региональные проблемы преобразования экономики. 2021. № 8 (130). С. 7–18.
9. *Islamov B.A., Ziyadullaev N.S., Ziyadullaev U.S., Islamov D.B.* Liberalization of policies of exchange rates: international experience and lessons for Uzbekistan // Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 1.
10. *Мирзиёева С.Ш.* Методологические основы стратегирования социально-экономического развития Узбекистана // СПб.: СЗИУ РАНХиГС. 2020. 184 с.
11. *Омарова З.К., Зоидов Х.К.* Механизмы регулирования внешнеэкономической деятельности в решении проблем модернизации и повышения конкурентоспособности национальной экономики // Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. № 10 (60). С. 9–13.
12. *Омарова З.К.* Интеграция финансового и промышленного капиталов как фактор эффективного регионального развития // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 29. С. 46–50.
13. Социально-экономическое положение Республики Узбекистан за январь-декабрь 2020 г. Доклад Узгоскомстата // Ташкент: Узгоскомстат. 2021. С. 494.
14. *Turabekov S., Toshnazarova L., Mukumova N.* Foreign experience in providing employment in the field of tourism services in Uzbekistan // Экономика Центральной Азии. 2020. № 4. С. 361–366.
15. *Цветков В.А., Зиядуллаев Н.С., Зоидов К.Х., Медков А.А.* Транзитная экономика: теория, методология, практика / Предисл. акад. Макарова В.Л. и Порфирьева Б.Н. // М.: Экономическое обозрение. 2019. 494 с.
16. Экономика и политика постсоциалистических государств: опыт трансформации / Т. 1–2 (Под ред. чл-корр. РАН Р.И. Хасбулатова) // М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова. Вече. 2017.

Nabi Ziyadullaev (e-mail: nabi926@mail.ru)

Grand Ph.D. Sc. (Economics), Professor, Honored Scientist of the RF,
Chief Researcher, Market economy institute of the Russian Academy
of Sciences (RAS), (Moscow, Russia),
Tashkent State University of Economics (Republic of Uzbekistan)

IMPERATIVES OF THE ECONOMIC REVIVAL OF UZBEKISTAN

The experience and main directions of transformation of the national economy of the Republic of Uzbekistan are considered. The characteristics of the country's interaction with Russia, China, the United States and other powers are shown. The priority tasks are substantiated contributing to the formation of a new economic policy to diversify the structure and geography of foreign trade, to improve the quality of economic growth, as well as to mitigate the consequences of the global coronavirus pandemic.

Keywords: national interests, international cooperation, regional integration, foreign economic relations, liberalization of the national economy, the Republic of Uzbekistan.

© 2021

Алексей Калинин

кандидат экономических наук, руководитель практики
государственного консалтинга ООО «Бизнес решения» / SBS,
доцент Высшей Школы Экономики (г. Москва, Россия)
(e-mail: kalinin_a@mail.ru)

«НАЛОГОВАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ» РОССИЙСКОЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Государство рассматривает экономику не в последнюю очередь как источник ресурсов для решения собственных задач — производства общественных благ, ведения перераспределительной политики и др. Так как механизмом сбора данных ресурсов является налогообложение, интерес может представлять не только производительность труда, выраженная в созданном доходе или добавленной стоимости, но и налоговая производительность. Возможность расчета этого показателя на микроуровне (данных конкретных налогоплательщиков) появилась с публикацией ФНС России открытых данных по налоговым платежам, среднесписочной численности и другим показателям деятельности предприятий.

По имеющимся открытым данным ФНС России представлены расчеты показателей, отражающих производительность труда (отношение доходов к среднесписочной численности), налоговое бремя (отношение уплаченных налогов к доходам) и собственно налоговую производительность в обрабатывающей промышленности, с выделением медианных показателей по отраслям (подразделам ОКВЭД) обрабатывающей промышленности за 2019 год. Показано, что одно рабочее место в промышленности приносит государству в год порядка 50–300 тыс. рублей.

По результатам расчетов подтверждены существенные различия в производительности между отраслями и внутри каждой из отраслей обрабатывающей промышленности. В совокупности отраслей за исключением видов деятельности, облагаемых акцизами, на уровне медианных или средних представителей отраслей промышленности российская система налогообложения поддерживает горизонтальное равенство налоговых обязательств. Для совокупности предприятий-налогоплательщиков эта связь ослабевает, предприятия с более высокой производительностью труда могут иметь как более высокое, так и более низкое налоговое бремя. Говорить о явном, ярко выраженном стимулирующем или сдерживающем характере налоговой системы, обеспечивающем снижение бремени или, наоборот, увеличение сборов с эффективных промышленных предприятий с точки зрения налоговой производительности нет оснований.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, производительность, обрабатывающая промышленность.

DOI: 10.31857/S020736760017488-5

Производительности труда в российской экономической науке и экономической политике последнее десятилетие уделялось значительное внимание, так как повышение отдачи от деятельности работников считается основой экономического роста (увеличения добавленной стоимости).

Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» устанавливал в качестве целевых ориентиров «создание и модернизацию 25 млн высокопроизводительных

рабочих мест к 2020 году» и «увеличение производительности труда к 2018 году в 1,5 раза относительно уровня 2011 года».

В 2018 году Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» устанавливался целевой показатель «рост производительности труда на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей экономики не ниже 5 процентов в год».

Только в 2020 году в Указе Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» производительность труда перестала фигурировать в числе целевых показателей (индикаторов). Совсем недавно (Указ Президента Российской Федерации от 04 февраля 2021 г. № 68) показатель «Производительность труда в несырьевых секторах» был изъят из перечня показателей эффективности оценки деятельности губернаторов.

Не в последнюю очередь это связано с особенностями расчета производительности труда. На макроуровне и на уровне отраслей экономики Росстат оперирует сводными данными по физическому объему валовой добавленной стоимости и размерам совокупных затрат в отраслях¹, однако от публикации производительности труда в денежном выражении воздерживается, как правило, указывая индексы. Соответствующим образом строится и большинство исследований [1, 2, 3].

Как следствие, формировались альтернативные оценки производительности, в том числе в отраслевом разрезе. В частности, Е. Узякова представляет расчеты производительности в 2017 г. в отдельных секторах экономики, а аналитическая записка Банка России о факторах роста производительности труда в промышленности [5] предлагает оценку производительности в 2014–2016 гг. по результатам опроса промышленных предприятий.

Для российской промышленной политики показатель производительности труда был и остается неудобным для применения. Связано это с конфликтом экономической эффективности и социальной справедливости: с одной стороны государство стимулирует рост производительности на предприятиях, с другой не готово к тому, что этот рост будет достигаться в том числе за счет увольнения неэффективных трудовых ресурсов.

Не отрицая важности и теоретической изящности классического показателя производительности труда (валовая добавленная стоимость как продукт труда, отнесенная к количественно определенным затратам труда), обратим внимание на возможность отнесения объема трудовых ресурсов в том или ином виде и к другим экономическим показателям деятельности предприятий — как это часто делается в бизнесе при расчетах эффективности тех или иных сфер деятельности компании.

¹ Приказ Росстата от 20 декабря 2013 г. № 492, приказ Росстата от 28 апреля 2018 г. № 274.

Государство рассматривает экономику не в последнюю очередь как источник средств для решения собственных задач — производства общественных благ, ведения перераспределительной политики и др. Так как механизмом сбора данных ресурсов является налогообложение, интерес может представлять не экономическая в целом, а налоговая производительность. Обычным индикатором здесь является налоговая нагрузка, определяемая как соотношение уплаченных налогов и какого-либо экономического показателя деятельности компаний. До 2017 г. российская налоговая нагрузка по отраслям была предметом активных исследований [6, 7], а в дальнейшем стала официально публиковаться ФНС России в рамках периодического обновления приложений к Приказу ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок». В настоящее время налоговая нагрузка рассчитывается ведомством как процентное отношение суммы налогов и сборов по данным официальной статистической отчетности ФНС России к обороту организаций по данным Росстата.

С расширением объема доступных для анализа данных становится возможным соотнесение налоговой нагрузки не только с финансовыми результатами деятельности компаний по данным Росстата, но и с другими данными, имеющимися в распоряжении у налоговой службы — как по трудовым ресурсам компаний, так и по финансовым результатам их деятельности.

Открытые данные налоговой службы как источник информации. Поправки, внесенные Федеральным законом от 1 мая 2016 года № 134-ФЗ в статью 102 Налогового кодекса РФ, существенно сузили понятие «налоговой тайны», сделав общедоступными суммы уплаченных налогов, сведения о задолженностях, сведения о специальных режимах, суммы доходов и расходов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности, среднесписочную занятость и ряд других показателей.

На странице открытых данных ФНС России² размещен и обновляется массив данных, позволяющий формировать оценки показателей деятельности экономических агентов на основе налоговой отчетности с микроуровня: соответствующие наборы данных включают сведения по всем отчитавшимся компаниям, с указанием их ИНН. В настоящее время (лето 2021 г.) доступны сведения за 2018 и 2019 годы, что в перспективе позволит проводить анализ данных в динамике.

Мы сосредоточимся на следующих трех наборах данных:

- сведения о суммах доходов и расходов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организации за год, предшествующий году размещения таких сведений на сайте ФНС России³;

- сведения об уплаченных организацией в календарном году, предшествующем году размещения указанных сведений в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» в соответствии с пунктом 1.1 статьи 102

² <https://www.nalog.ru/opendata/>

³ <https://www.nalog.ru/opendata/7707329152-revexp>

Налогового кодекса Российской Федерации, суммах налогов и сборов (по каждому налогу и сбору) без учета сумм налогов (сборов), уплаченных в связи с ввозом товаров на таможенную территорию Евразийского экономического союза, сумм налогов, уплаченных налоговым агентом, о суммах страховых взносов⁴;

– сведения о среднесписочной численности работников организации⁵.

Сведения о доходах и расходах компаний публикуются отдельно по доходам и отдельно по расходам, с указанием их общих сумм. Мы можем посчитать заместитель традиционного показателя производительности труда, отношение доходов компании к среднесписочной численности работников. Такой показатель хуже, чем оценка добавленной стоимости на одного работника, но приближается к расчету производительности как выручки (выручка и доходы компании не тождественные, но близкие понятия) на одного работника.

Сведения об уплаченных налогах публикуются в подробной разбивке по всем видам налогов, с отдельным указанием также уплачиваемых страховых взносов в государственные фонды. Их отнесение к доходам компании позволяет получить дополнительную, альтернативную оценку налоговой нагрузки (налогового бремени компании) — относя уплаченные налоги не к обороту, а к доходам компаний, — при том, что и оборот, и доходы близкие, хотя и не тождественные понятия.

И в том, и в другом случае благодаря использованию микроданных можно перейти от общеотраслевых расчетов (отношений суммарных по отрасли величин) к определению медианных значений применяемых показателей.

Наиболее интересной видится третья комбинация, отношение уплаченных налогов к среднесписочной численности персонала компаний. Хотя этот показатель прямо связан с двумя упомянутыми выше и может быть получен их делением, он имеет самостоятельное значение и может рассчитываться напрямую. Далее этот показатель будет именоваться «налоговая производительность».

Недостатком рассматриваемых данных является наличие очевидных ошибок и «выбросов», а также несовпадение наборов респондентов (разное количество и состав ИНН в каждом из наборов открытых данных). Наиболее качественными являются данные по уплаченным налогам. Хуже всего представлены данные по доходам и расходам: здесь есть и отрицательные доходы, и наличие расходов без указания доходов, и несовпадение по объемам сведений о доходах и расходах со сведениями о налогах, дающее налоговое бремя более 100%.

Налоговая производительность: возможности и особенности. Показатель налоговой производительности отражает, сколько фактически налогов государство получило в результате экономической деятельности одного работника предприятия.

С одной стороны, это своего рода показатель производительности труда: чем более результативна компания, тем больше создаваемый ею денежный

⁴ URL: <https://www.nalog.ru/opendata/7707329152-paytax/>

⁵ URL: <https://www.nalog.ru/opendata/7707329152-sshr2019/>

поток в логике «добавленная стоимость — выручка — доходы», тем больше при универсальной, не имеющей отраслевых особенностей системе налогообложения будет размер уплачиваемых ею налогов.

С другой стороны, это показатель налогового бремени: насколько труд работников обременяется уплатой налогов на создаваемые ими блага, применяемые ими средства производства и т.д. Более высокий объем налогов на одного работника может означать не преимущества в его производительности, а наличие отраслевых особенностей налогообложения, неравномерное распределение бремени между отраслями промышленности. При отсутствии искажений в налоговой системе отличия в налоговой производительности между отраслями будут соответствовать отличиям в производительности труда.

Налоговая производительность, исключая из рассмотрения объем доходов организаций, примиряет между собой экономические и социальные цели промышленной политики в российской действительности. Обремененное проблемами социальной политики государство стремится не просто стимулировать экономический рост, но и получить максимальную для себя выгоду с точки зрения собираемых налогов. Расчеты «бюджетно-налоговой эффективности» стали обязательным элементом анализа возможных мер государственного стимулирования со стороны Минфина России, и даже налоговые льготы стали рассматриваться как «налоговые расходы» российского бюджета, требующие дальнейшего возмещения в том или ином виде. Одновременно социальной задачей государства является поддержание занятости, исключение перетока рабочей силы при повышении производительности. Здесь налоговая производительность может рассматриваться как маркер отраслей, в которых расширение производства и занятости при прочих равных даст больший эффект в виде получаемых налогов.

Методология. Сведения открытых данных ФНС России содержат более 4 млн записей. Часть записей являются пустыми или неполными: по соответствующим ИНН информация не представлена полностью или частично, или же даны нулевые значения, не позволяющие в дальнейшем строить относительные показатели. От соответствующих строк наборы открытых данных перед выполнением расчетов были очищены.

Недостатком открытых данных является невозможность привязки компаний по ИНН к отраслям экономики. Соответствующий функционал имеется в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ), однако предполагает получение сведений индивидуально по отдельным компаниям в ручном режиме. Если бы существовала автоматическая привязка, расчеты можно было бы провести по всей экономике. В ее отсутствие данные о составе отраслей формировались только в отношении обрабатывающей промышленности (раздел С ОКВЭД-2) на основе выгрузки сведений системы СПАРК-

Интерфакс, с получением сведений об ИНН компании и коде ОКВЭД-2 основной деятельности.

По рассматриваемому набору организаций из наборов открытых данных ФНС России выгружались сведения о налогах, численности персонала, доходах и расходах.

С учетом исключения компаний, данные по которым были неполными или отсутствовали, это дало выборку в 148 994 записи по сведениям об уплаченных налогах. Для сравнения, в соответствии с данными Росстата общее количество организаций (юридических лиц) по виду деятельности «Обрабатывающая промышленность» в 2019 году составляло 15 338 компаний и 23 697 территориальных подразделений без учета малого предпринимательства, государственных и муниципальных учреждений. Таким образом, рассматриваемые сведения заведомо охватывают большинство российских промышленных компаний крупного, среднего и малого бизнеса, ведущих активную деятельность (представляющих заполненные, не пустые формы отчетности).

По каждой компании на основе её ИНН из сведений ФНС России отбирались значения среднесписочной численности работников, доходов и уплаченных налогов (не включая социальные взносы), после чего определялись относительные показатели: уплаченные налоги на одного работника (налоговая производительность), уплаченные налоги на один рубль доходов (налоговое бремя) и доходы на одного работника (показатель производительности труда).

По полученным показателям для каждого подраздела ОКВЭД-2 в пределах раздела С определялись медианные значения. Кроме того, справочно рассчитывалось общеотраслевое среднее (отношение сумм значений по подразделу) и определялось максимальное значение. Применение медианных значений в качестве основных для анализа видится более предпочтительным, так как для многих компаний среднесписочная численность работников указана со значением «1», и имеются основания сомневаться в достоверности этих сведений. Максимальные значения самостоятельной ценности не носят: так, абсолютный максимум налоговой производительности принадлежит АО «Тизприбор», единственный работник которого обеспечил поступление налогов в размере 777,5 млн рублей, на второй позиции АО «Завод «Тяжмаш», заявивший среднесписочную численность всего в 2 сотрудника (явно противоречащую действительности для этого крупного предприятия), что дало налоговую производительность в 358,7 млн руб./чел. Общая среднесписочная численность по рассматриваемой выборке составила 3 963,2 тыс. чел., что в 2,5 раза меньше приблизительной оценки на данных Росстата (занятых в 2019 г. в целом по экономике порядка 72 млн человек⁶, в том числе в промышленности 14,3%⁷, то есть более 10 млн чел.). Медианы, как не подверженные

⁶ URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/trud10.xls>

⁷ URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ChG8kLz8/trud2_15-s.xls

влиянию выбросов и существенных отклонений максимальных и минимальных значений, в этом отношении более показательны.

Результаты оценки. Сопоставление налоговой производительности, производительности труда по доходам компании и налогового бремени по доходам компании приведено в таблице 1.

Таблица 1

Показатели деятельности отраслей обрабатывающей промышленности

Подраздел*		Медианные значения		
		Налоговая производительность, тыс. руб./чел.**	Производительность труда (по доходам), тыс. руб./чел.	Налоговое бремя (по доходам)**
10	Пр-во пищевых продуктов	37,5	1909,8	1,4%
11	Пр-во напитков	85,7	980,1	7,0%
12	Пр-во табачных изделий	221,8	1502,8	3,3%
13	Пр-во текстильных изделий	37,3	1475,5	1,8%
14	Пр-во одежды	17,8	802,9	1,6%
15	Пр-во кожи и изделий из кожи	30,0	1172,3	2,0%
16	Обработка древесины и др.	32,1	1392,0	1,6%
17	Пр-во бумаги и бумажных изделий	97,3	3228,8	2,6%
18	Полиграфия и копирование	42,5	1618,4	2,3%
19	Пр-во кокса и нефтепродуктов	93,8	2451,3	1,7%
20	Химическая пром-ть	94,1	2768,3	2,9%
21	Пр-во лекарственных средств и мед. материалов	71,9	2531,5	2,6%
22	Пр-во резиновых и пластмассовых изделий	74,7	2697,5	2,3%
23	Пр-во прочей неметаллической минеральной продукции	76,0	2449,1	2,3%
24	Пр-во металлургическое	97,2	3085,6	2,4%
25	Пр-во готовых металлических изделий, кр. машин и оборудования	82,0	2317,7	2,9%
26	Пр-во компьютеров, электронных и оптических изделий	111,0	2337,3	4,0%

27	Пр-во электрического оборудования	116,5	2824,2	3,6%
28	Пр-во машин и оборудования, не включенных в др. группировки	109,4	2612,7	3,7%
29	Пр-во автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	68,0	1988,0	2,1%
30	Пр-во прочих транспортных средств и оборудования	93,8	2185,3	3,2%
31	Пр-во мебели	27,3	1501,5	1,4%
32	Пр-во прочих готовых изделий	31,7	1571,3	1,8%
33	Ремонт и монтаж машин и оборудования	54,7	1547,0	3,0%
ВСЕГО по разделу С		58,1	1948,0	8,4%

* Названия подразделов приведены в условном сокращенном виде.

** Без учета социальных взносов.

Источник: рассчитано автором на открытых данных ФНС России.

Полученный отраслевой профиль медианного уровня производительности труда по доходам по данным ФНС России оказывается в целом схож с результатами, полученными в ходе опроса, проведенного Банком России [5] и расчетами Е. Узяковой [4], однако имеет ряд отличий. Медианный уровень производительности труда в исследовании Банка России в 2016 г. составлял 1,6 млн рублей выручки на одного работника. Средние значения производительности в исследовании Е. Узяковой составляли от 630,45 тыс. рублей в текстильном и швейном производстве до 4366,25 тыс. рублей в химическом производстве и 4393,14 тыс. рублей в производстве транспортных средств и оборудования.

Полученное нами медианное значение производительности в 2019 г. в 1,9 млн рублей доходов (по бухгалтерской отчетности) на одного работника выше оценок Банка России, но ниже оценки Е. Узяковой; медианные значения по отраслям также отличаются на 0,5–1 млн руб. в большую сторону от медианных оценок Банка России. Химическое производство и металлургия находятся в лидерах по производительности, а легкая промышленность и производство прочих готовых изделий — в аутсайдерах, но по другим отраслям имеются существенные расхождения, установить причину которых сложно из-за особенностей группировки отраслей в анализе Банка России. Например, медианные показатели пищевой отрасли в расчете на данные ФНС значительно ниже, а производства электрооборудования — существенно выше, чем в итогах опроса Банка России, притом вряд ли за три года с 2016

по 2019 г. такие резкие изменения показателей могли иметь место. Выводы о значительной неоднородности отраслей по производительности труда при этом сохраняются и подтверждаются.

Расчетное медианное налоговое бремя существенно отличается от публикуемых официальных данных о среднеотраслевой налоговой нагрузке, притом, что среднеотраслевые значения, исключая подакцизные отрасли, достаточно к ним близки (см. таблицу 2). Во всех случаях результаты определялись с исключением явно несостоятельных наблюдений – с отрицательным, нулевым или превышающим 100% значением. Вопреки необычности такой ситуации, когда организация декларирует доходы, в несколько раз меньшие по сравнению с фактически уплаченными налогами, она оказывается далеко не единичной.

Таблица 2

Налоговое бремя (%)

Подраздел		Медианное значение	Среднее значение	Налоговая нагрузка (ФНС)
10	Пр-во пищевых продуктов	1,4	2,6	20,9
11	Пр-во напитков	7,0	31,4	
12	Пр-во табачных изделий	3,3	34,5	
13	Пр-во текстильных изделий	1,8	4,1	8,0
14	Пр-во одежды	1,6	4,6	
15	Пр-во кожи и изделий из кожи	2,0	5,1	
16	Обработка древесины и др.	1,6	2,6	1,6
17	Пр-во бумаги и бумажных изделий	2,6	5,2	4,8
18	Полиграфия и копирование	2,3	4,8	8,9
19	Пр-во кокса и нефтепродуктов	1,7	3,1	4,2
20	Химическая пром-ть	2,9	4,7	3,0
21	Пр-во лекарственных средств и мед. материалов	2,6	4,3	6,9
22	Пр-во резиновых и пластмассовых изделий	2,3	4,1	6,9
23	Пр-во прочей неметаллической минеральной продукции	2,3	5,4	9,3
24	Пр-во металлургическое	2,4	4,2	4,0
25	Пр-во готовых металлических изделий, кр. машин и оборудования	2,9	4,6	
26	Пр-во компьютеров, электронных и оптических изделий	4,0	7,7	11,7
27	Пр-во электрического оборудования	3,6	5,2	7,5
28	Пр-во машин и оборудования, не включенных в др. группировки	3,7	6,1	9,9

29	Пр-во автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	2,1	7,4	5,8
30	Пр-во прочих транспортных средств и оборудования	3,2	6,9	6,5
31	Пр-во мебели	1,4	4,0	—
32	Пр-во прочих готовых изделий	1,8	4,5	—
33	Ремонт и монтаж машин и оборудования	3,0	6,6	—
ВСЕГО по разделу С		2,8	6,0	7,6

Источник: рассчитано автором на открытых данных ФНС России.

Превышение средних значений над медианными может свидетельствовать о смещении налоговой нагрузки в пользу более крупных налогоплательщиков. Большинство (небольших) компаний по ключевым налогам пользуется теми или иными льготными режимами, в первую очередь упрощенным режимом налогообложения (без НДС), ограниченное число крупных организаций выносит на себе всю тяжесть налогового бремени.

Характеристики налоговой производительности российской промышленности представлены в таблице 3.

Таблица 3

Налоговая производительность

Подраздел*		Количество компаний	Налоговая производительность, тыс. руб./чел.		
			медиана	среднее	максимум
10	Пр-во пищевых продуктов	16 956	37,5	153,4	183 399,4
11	Пр-во напитков	3 284	85,7	3 128,02	44 049,0
12	Пр-во табачных изделий	112	221,8	10 002,72	65 546,4
13	Пр-во текстильных изделий	3 533	37,3	153,7	18 381,8
14	Пр-во одежды	6 545	17,8	85,5	23 302,8
15	Пр-во кожи и изделий из кожи	1 073	30,0	112,6	8 044,4
16	Обработка древесины и др.	9 879	32,1	121,4	48 345,2
17	Пр-во бумаги и бумажных изделий	2 167	97,3	360,8	37 707,5
18	Полиграфия и копирование	5 732	42,5	191,6	9 719,4
19	Пр-во кокса и нефтепродуктов	374	93,8	863,7	46 054,6
20	Химическая пром-ть	6 130	94,1	358,3	59 398,9
21	Пр-во лекарственных средств и мед. материалов	1 058	71,9	328,1	36 153,4
22	Пр-во резиновых и пластмассовых изделий	9 219	74,7	229,1	16 948,8
23	Пр-во прочей неметаллической минеральной продукции	11 267	76,0	269,8	57 632,7
24	Пр-во металлургическое	2018	97,2	308,0	11 391,0
25	Пр-во готовых металлических изделий, кр. машин и оборудования	21 127	82,0	214,8	24 276,3

26	Пр-во компьютеров, электронных и оптических изделий	5 158	111,0	400,1	777 227,2
27	Пр-во электрического оборудования	5 014	116,5	263,0	23 772,2
28	Пр-во машин и оборудования, не включенных в др. группировки	9 232	109,4	281,4	44 997,0
29	Пр-во автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	759	68,0	1 270,33	174 024,3
30	Пр-во прочих транспортных средств и оборудования	1 726	93,8	277,8	358 439,2
31	Пр-во мебели	6 259	27,3	118,9	9 047,0
32	Пр-во прочих готовых изделий	4 189	31,7	162,7	13 070,3
33	Ремонт и монтаж машин и оборудования	16 183	54,7	228,7	100 858,3
ВСЕГО по разделу С		148 994	58,1	304,4	777 227,2

* Названия подразделов приведены в условном сокращенном виде.

Источник: рассчитано автором на открытых данных ФНС России.

Следует оговориться о проблеме значительного распределения налоговой производительности в каждой из отраслей. В пределах отрасли объяснить различия только лишь применяемыми налоговыми режимами оказывается невозможным — то есть она действительно связана в том числе и с производительностью труда. Свою роль играют и очевидные ошибки при указании среднесписочной численности работников.

Наименьшие медианные значения отраслевой налоговой производительности ожидаемо оказываются в отраслях легкой промышленности — проблемных, с невысокой рентабельностью, — а также в деревообработке, где создание стоимости традиционно смещено в смежную целлюлозно-бумажную промышленность. Тем самым в текущих условиях поддержка занятости или стимулирование расширения этих отраслей заведомо менее выгодны для государства с точки зрения налоговых поступлений по сравнению с высокотехнологичными отраслями.

Лидером среди отраслей обрабатывающей промышленности оказывается табачная отрасль в силу высоких акцизов и, надо признать, высокого уровня автоматизации производства. Компании с небольшой заявляемой штатной численностью персонала являются источниками огромных налоговых поступлений для государства. Производство табачных изделий не создает рабочих мест, но играет существенную роль в структуре доходов от промышленности.

Наибольшие значения налоговой производительности демонстрируют высокотехнологичные отрасли, традиционно рассматриваемые как источники роста добавленной стоимости: производство компьютеров, электронных

и оптических изделий, электрического оборудования. Действия государства по развитию именно этих отраслей и сегментов, наблюдаемые в последние годы, можно признать обоснованными: их развитие, увеличение рабочих мест может привести к наилучшим результатам для бюджетных доходов. С другой стороны, эти же высокие значения налоговой производительности означают, что налоговое бремя высокотехнологичных компаний значительно выше по сравнению с другими предприятиями промышленности, а значит, есть резервы по выравниванию налоговой нагрузки.

Если исключить отрасли с явной дополнительной акцизной налоговой нагрузкой — производство напитков и табака, — то на медианных и средних значениях предсказуемо прослеживается зависимость между налоговой производительностью и производительностью труда, наблюдаются высокие коэффициенты корреляции (Таблица 4). Существование этой зависимости предполагается из характера показателей (уплаченные налоги к числу работников и полученный доход к числу работников) и невысоких различий между показателями налогового бремени отраслей.

Таблица 4

Некоторые коэффициенты корреляции для рассматриваемых показателей

Массив данных	Коэффициент корреляции
По медианным отраслевым значениям	
Все отрасли (24 значения)	0,41
Кроме производства напитков и табака	0,88
По средним отраслевым значениям	
Все отрасли (24 значения)	0,29
Кроме производства напитков и табака	0,91
По исходным данным на уровне отдельных предприятий	
Вся совокупность данных*	0,21

* Исключение отраслей производства напитков и табака незначимо меняет результаты.

На уровне медианных или средних представителей отраслей промышленности российская система налогообложения поддерживает горизонтальное равенство налоговых обязательств, единые ставки налогов (в первую очередь — НДС) обеспечивают взаимосвязь между создаваемыми доходами предприятий и уплачиваемыми налогами. Для совокупности предприятий-налогоплательщиков эта связь ослабевает, предприятия с более высокой производительностью труда могут иметь как более высокое, так и более низкое налоговое бремя. Говорить о явном, ярко выраженном стимулирующем или сдерживающем характере налоговой системы, обеспечивающем снижение

бремени или, наоборот, увеличение сборов с эффективных промышленных предприятий, нет оснований.

Выводы и применение в государственной политике. С учетом наблюдаемого отказа от применения статистических показателей производительности труда в качестве целевых ориентиров государственной экономической политики, использование открытых данных налоговой и бухгалтерской отчетности может стать полезной альтернативой при анализе эффективности усилий по поддержке экономического развития. Показатель налоговой производительности, построенный на имеющихся данных, является хорошим и простым индикатором, отражающим одновременно экономические (рост бюджетных доходов) и социальные (поддержка занятости) задачи государства. Само по себе понимание, что одно рабочее место в промышленности приносит государству в год порядка 50–300 тыс. рублей, притом эту цифру можно при необходимости разложить по видам налогов, позволяет перейти от изолированных оценок создаваемых рабочих мест к более-менее реалистичным расчетам налоговых эффектов для бюджетов всех уровней.

Государству выгодно сосредотачиваться на развитии отраслей с высокой «налоговой отдачей», даже если допустить, что по мере увеличения производства и привлечения в них дополнительных трудовых ресурсов производительность несколько снизится.

Уже опубликованных открытых данных ФНС России достаточно для того, чтобы убедиться как в положительных сторонах налоговой системы (нейтральность для типичных представителей отраслей), так и в ее недостатках (существенные различия и «налоговой производительности», и налогового бремени между предприятиями в одних и тех же сегментах промышленности). Более того, эти данные могут как самостоятельно использоваться при анализе вопросов производительности труда, так и рассматриваться с точки зрения совершенствования механизмов мониторинга за деятельностью предприятий, совершенствования системы сбора и обработки отчетности.

Литература

1. Цухло С. Оценки производительности труда в российской промышленности в 2015–2017 гг. // Экономическое развитие России. 2017. Т. 24. № 10. С. 34–35.
2. Бессонова Е.В. Анализ динамики совокупной производительности факторов на российских предприятиях (2009–2015 гг.) // Вопросы экономики. 2018. № 7. С. 96–118. URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-7-96-118>
3. Лавровский Б. Л., Хайруллина М. В., Волосская К. Н., Чуваев А. В. О производительности труда и одноименном национальном проекте // ЭКО. 2020. № 6. С. 111–130. URL: <https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2020-6-111-130>
4. Узякова Е.С. Производительность труда и возможности роста экономики // ЭКО. 2020. № 6. С. 87–110. URL: <https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2020-6-87-110>

5. Карлова Н., Пузанова Е., Богачева И. Производительность в промышленности: факторы роста / Центральный банк Российской Федерации. 2019. URL: https://cbr.ru/content/document/file/90569/analytic_note_20191125_dip.pdf (дата обращения 06.06.2021).
6. Шаталова С., Громов В. Как рассчитать налоговую нагрузку на экономику РФ // Экономическое развитие России. 2017. Т. 24. № 4. С. 69–78.
7. Корытин А., Шаталова С. Расчет показателей налоговой нагрузки и ее влияния на рентабельность в отраслях экономики // Экономическое развитие России. 2017. Т. 24. № 4. С. 79–85.

Alexey Kalinin (e-mail: kalinin_a@mail.ru)

Ph.D. in Economics, Assistant Professor,

National Research University Higher School of Economics,

Head for consulting practice, «Business Solutions» / SBS (Moscow, Russia)

ON «TAX PRODUCTIVITY» OF RUSSIAN MANUFACTURING INDUSTRY

The government considers economy as a source for solving its problems, such as the production of public goods, the redistribution policy, etc. Since the mechanism for collecting these resources is taxation, a “tax productivity” may be of interest along with labor productivity expressed in the income or added value created. The possibility of calculating this indicator at the micro level (data of taxpayers) appeared with the Federal Tax Service of Russia publication of open data on tax paid, the average personnel headcount and other enterprise indicators.

According to the open data available, calculations of indicators reflecting labor productivity (the ratio of income to the average headcount), the tax burden (the ratio of taxes paid to income) and tax productivity are presented in the article, with the sectoral distribution of median indicators (OKVED subsections) for the manufacturing industry in 2019. It is shown that each job in industry gives the government about 50–300 thousand rubles a year.

Based on the results of the calculations, significant differences in productivity between industries and within them are confirmed. In general, Russian taxation system maintains horizontal equality of tax liabilities, except for activities subject to excise duties. For the data array of taxpaying enterprises, this relationship is weakening, i.e., enterprises with higher labor productivity may have higher or lower tax burdens. From the point of view of tax productivity, there is no reason to speak of an obvious, pronounced stimulating or restraining nature of the tax system, which ensures a decrease in the burden or, conversely, an increase in fees for efficient industrial enterprises.

Keywords: tax burden, productivity, manufacturing.

DOI: 10.31857/S020736760017488-5

© 2021

Валерий Макеев

кандидат философских наук, доцент, заведующий кафедрой гуманитарных дисциплин филиала Воронежского государственного технического университета (г. Борисоглебск, Россия)

(e-mail: vmakeev48@mail.ru)

О СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УПРАВЛЕНИИ СТРОИТЕЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ

Несмотря на то, что завершение строительных проектов оказывает прямое положительное влияние на рост национальной и местной экономики, компании строительного сектора оказывают значительное негативное воздействие на окружающую среду и людей: потребляют огромное количество природных ресурсов, выделяют загрязняющие вещества в атмосферу, производят большое количество отходов, а также являются местом опасности и несчастных случаев на производстве. Но на этапе тендера строительства мало внимания уделяется нарушениям повседневной экономической и социальной жизни соседних сообществ (социальным издержкам), которые возникают впоследствии. Альтернативные системы, предлагаемые практиками, такие как определение социального воздействия и оценка стоимости, анализ затрат и результатов, экономическая и экологическая оценка, не полностью учитывают эти затраты. В связи с этим возникла необходимость выяснить, почему социальные издержки не рассматриваются на предконтрактной стадии. Данная статья посвящена важности социального аспекта управления строительными проектами, а также содержит призыв интегрировать социальные издержки в тендерный процесс. Автором сделан вывод о том, что внедрение принципов социальной ответственности может принести ряд экономических, социальных и экологических выгод.

Ключевые слова: социальная ответственность, социальная устойчивость, социальные риски, управление строительными объектами, расходы на тендеры.

DOI: 10.31857/S020736760017489-6

Влияние строительной отрасли на общество огромно: искусственная среда, которую мы создаем, воздействует как на физическое, так и на психологическое благополучие людей в течение всей жизни. Таким образом, развитие и поддержание позиции социальной ответственности является императивом строительной отрасли.

Социальную ответственность в строительной отрасли можно определить как ответственность за влияние деятельности строительных компаний на общество в целом, включая как лиц, непосредственно занятых в строительстве, так и клиентов, а также сообщества, существующие в непосредственной близости от застройки.

Для выполнения своей социальной ответственности эти компании должны иметь бизнес-модель, которая будет объединять социальные, экологические, правозащитные, этические и основные стратегии таким образом, чтобы

максимизировать общую ценность для заинтересованных сторон, и в то же время свести к минимуму любые побочные эффекты.

Поскольку искусственно созданная среда оказывает огромное и продолжительное влияние на благосостояние общества, строительная отрасль должна принять позицию социально ответственного мышления, которая будет интегрирована в каждый этап обслуживания. Преимущества социально ответственного мышления включают:

- улучшение репутации отрасли;
- минимизацию рисков, связанных как с отдельными проектами, так и с корпоративным имиджем в целом;
- снижение затрат в результате улучшения отношений с заинтересованными сторонами.

Крупные строительные проекты, как правило, включают здания и сооружения общественного назначения и требуют государственных инвестиций, оказывая значительное влияние на экономику, общество, окружающую среду и на безопасность целых регионов. По сравнению с обычными, крупномасштабные проекты требуют больших затрат времени, предполагая высокий уровень сложности и неопределенности. В жизненном цикле реализации строительного проекта это часто связано с перемещением рабочих, приобретением земли, крупным демонтажем существующих построек, что приводит к загрязнению окружающей среды и влияет на сложившийся у местного населения стиль жизни. Без эффективного управления и принятия решений конфликты между заинтересованными сторонами могут привести к серьезным последствиям, таким как увеличение затрат на утилизацию, экономические убытки, отмену или отсрочку проектов. Кроме того, петиции и инциденты, возникающие в результате конфликтов сторон, влияют на социальную стабильность.

Обеспечение социальной ценности по праву становится ключевым компонентом бизнес-стратегий, в противовес «гонке за показателями», в которой формальная максимизация планируемой прибыли является основным стимулом деловой активности. Создание социальной ценности в самом общем смысле — это сознательные усилия со стороны бизнеса, направленные на достижение результатов, приносящих пользу обществу — социальную, экономическую или экологическую. **Отрасль строительства имеет уникальные возможности для создания долгосрочной общественной пользы и улучшения благосостояния, поскольку ее процессы осуществляются в общественной сфере, а конечный продукт напрямую влияет на то, как мы живем, передвигаемся или работаем.**

Поскольку строительная отрасль и ее негативные воздействия остаются центральным элементом текущих дебатов о глобальном устойчивом развитии, очевидно, что отрасль воспринимается как обладающая способностью реализовывать проекты более стабильно. Несмотря на то, что концепция социально

ответственного управления прочно вошла в практику многих строительных компаний, ключевой задачей остаются определение, измерение и отчетность по результатам, имеющим социальную ценность.

Социальная ценность обычно рассчитывается как социальная отдача от инвестиций. При измерении социальной ценности используются два фактора — это величина социального воздействия и первоначальная сумма инвестиций, что позволяет компаниям оценивать свое социальное воздействие с финансовой точки зрения и сообщать об этом заинтересованным сторонам. Однако данные по улучшению качества жизни часто упускаются из виду, хотя их использование является эффективным способом контекстуализации воздействия и гуманизации отчетности. Анализ социальной ценности невероятно важен, и, хотя мы наблюдаем растущую стандартизацию, у организаций определенно есть дополнительные возможности для развития и консолидации существующих подходов.

Строительство — это большая, сложная, динамичная отрасль. Все виды строительной деятельности требуют затрат. Некоторые расходы могут быть отнесены на счет сторон, непосредственно участвующих в контракте, то есть участников — владельцев проекта, специалистов (архитекторов, геодезистов, инженеров) и подрядчиков. Эти контрактные затраты поддаются идентификации, разумной классификации и количественной оценке с помощью традиционных методов оценки для включения в тендер.

Затраты, связанные с загрязнением окружающей среды (воздух, шум, влажность и затопление, вибрация и пыль), с длительным закрытием дорог и объездами, с ухудшением коммунальных услуг и ландшафта, со сворачиванием некоторых видов экономической деятельности, как правило, не включаются в тендеры, поскольку их невозможно рассчитать с использованием стандартных методов оценки. Строительная деятельность оказывает неблагоприятное воздействие на повседневную экономическую и социальную жизнь горожан, проживающих по соседству с застраиваемой территорией; это негативное воздействие определяется как социальные издержки строительства, которые сильно различаются по количеству, продолжительности и последствиям.

Как непосредственные участники проекта могут минимизировать социальные издержки для других заинтересованных сторон? Один из способов классификации затрат, связанных с предконтрактным этапом и этапом строительства зданий и сооружений гражданского строительства в городских центрах, состоит в том, чтобы соотнести затраты с двумя основными группами интересов, или заинтересованными сторонами. Группа прямых интересов включает владельцев, проектировщиков, подрядчиков, поставщиков и непосредственных бенефициаров, или пользователей. Вторая категория, которая имеет косвенное отношение к проекту, — это внешние заинтересованные стороны или территориально прилегающие сообщества, которые могут пострадать

от негативного воздействия строительной деятельности. Затраты первой группы традиционно оцениваются и учитываются в тендере.

Социальные издержки для соседних или территориально прилегающих сообществ, как правило, не включаются в цену тендера. Это означает, что подрядчик не связан напрямую условиями контракта, чтобы минимизировать неблагоприятное экономическое и экологическое воздействие строительства на местных жителей. Как следствие, подрядчики не получают стимулов для уменьшения этих неудобств и не наказываются за ухудшение качества жизни местного населения. Таким образом, подрядчика следует поощрять за принятие альтернативных рабочих систем и технологий строительства, которые сводят к минимуму ущерб окружающей среде, перебои в движении транспорта и потери местного малого бизнеса. Социальные издержки, связанные с дорожным движением, связаны с перебоями в движении транспорта из-за задержек и отклонений. Фактические затраты на задержку движения из-за увеличения времени, требуемого на дорогу, могут составлять более 50% общей социальной стоимости проекта. Местные предприятия несут прямые убытки из-за материального ущерба, потери дохода/оборота, производственных сбоев. Негативные последствия, связанные со строительством, как правило, непосредственно влияют на психическое и физическое здоровье населения. Шум, вибрация и загрязнение могут привести к ухудшению самочувствия местных жителей, повысить заболеваемость и расходы на медицинское обслуживание.

Если социальные издержки не учитываются, то причину этого необходимо выяснить еще на этапе тендера.

Обычно основными причинами считаются недостаточная оценка социальных издержек и низкий уровень активности заинтересованных сторон. В связи с тем, что сообщества и предприятия, находящиеся рядом со строительными площадками, несут серьезные социальные издержки, можно порекомендовать несколько мер по смягчению их воздействия:

- составить график работы в непииковые часы;
- использовать альтернативные технологии;
- координировать с другой работой в непосредственной близости;
- сократить продолжительность работы.

Социальные издержки были бы значительно сокращены, если бы собственники и подрядчики обосновывали свой выбор строительных технологий и методов, основываясь на текущих стандартах оценки, которые включают затраты для общества в целом. Следует заметить, что социальная ценность и социальная ответственность не носят предписывающий характер, организации могут сами принимать решения о том, как измерить результаты. Однако, очевидно, что существует значительный стимул для бизнеса вести деятельность таким образом, чтобы максимизировать положительные результаты для общества, экономики и окружающей среды.

Когда мы говорим о «социальном» управлении в строительстве, то подразумеваем, что устойчивость и экологически безопасные процессы — отличные способы оказать положительное влияние на среду вокруг строительной компании. Переработка, бережливое производство, сокращение отходов, повторное использование материалов, энергосбережение, альтернативные виды топлива, экологичные конструкции — есть много способов, которыми строительные компании могут включить социальный аспект в свою повседневную деятельность. Филантропия — еще один аспект социального управления. Это является наиболее заметной формой корпоративной социальной ответственности и означает пожертвование (обычно денег) людям или организациям; именно ее демонстрируют компании в виде спонсирования мероприятий или пожертвований на благие цели.

Не все инициативы в области корпоративного управления требуют вложения денег, компания может пожертвовать другой ресурс — время. Для сферы строительства это отличный вариант — работать с местными школами или общественными организациями, чтобы предложить помощь в виде практических возможностей обучения или преподавания. Строительная отрасль остро нуждается в квалифицированных рабочих — сотрудничество с местными школами или общественными программами с целью помочь другим приобрести ценные навыки, которые могут обеспечить им карьеру, является перспективной инициативой, которая может иметь дополнительное преимущество, помогая строительной компании в найме новых сотрудников. Компаниям, которые хотят привлекать и удерживать квалифицированную рабочую силу, необходимо искать эффективные способы стимулирования, выходящие за рамки «традиционного» пакета льгот с помощью социальных инициатив.

В заключение важно отметить, что руководителям строительных компаний необходимо достойно поддерживать своих сотрудников. Инициативы социального управления, направленные на поощрение персонала, подчеркивают, что сотрудников ценят и уважают, а это, в свою очередь, позволяет повышать их мотивацию и производительность труда.

Литература

1. *Goel A., Ganesh L.S., Kaur A.* Project Management for the Benefit of Society: a Conceptual framework and research program for managing socially Sustainable construction projects // International Journal of Project Management in Business. Vol. 13. No. 4. P. 695–726. URL: <https://doi.org/10.1108/IJMPB-06-2019-0155> (дата обращения: 13.09.2021).
2. *Фомина Л.* Как правильно учитывать расходы на тендеры. URL: <https://fingazeta.ru/money/finance/467496>
3. *Лю Ю., Зуб А.Т.* Эффективность управления строительными проектами. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-upravleniya-stroitelnyimi-proektami> (дата обращения: 13.09.2021).
4. *Зильберштейн О.Б., Шахнес Т.Ю.* Основы управления социальными проектами бизнеса // Мир (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015; 6 (3(23)):50–55.

5. *Пшинько А.Н.* Управление строительными проектами: учебное пособие / Пшинько А.Н., Радкевич А.В., Дадиверина Л.Н.; Днепрпетр. нац. ун-т ж.-д. трансп. им. акад. В. Лазаряна // Днепр. 2017. 205 с.
6. *Kimberly Hegeman.* Do you have any initiatives in the field of corporate social responsibility? URL: <https://www.forconstructionpros.com/blogs/construction-toolbox/blog/21002337/do-you-have-corporate-social-responsibility-initiatives> (дата обращения: 13.09.2021).
7. *Макеев В.А.* Корпоративная культура как фактор эффективной деятельности организации / Монография. Изд. 2-е, стереотипное // Москва. URSS. 2017.
8. *Макеев В.А.* Этика и психология делового общения / Учебное пособие. Изд. 2-е, стереотипное // Москва. URSS. 2021.

Valerij Makeev (e-mail: vmakeev48@mail.ru)

Ph.D. in Philosophy, Associate Professor,

Head of the Department of Humanities of the branch of the Voronezh State Technical University (Borisoglebsk Russia)

THE BASIC CONCEPTS OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONSTRUCTION SECTOR

Despite the fact that the completion of construction projects has a direct positive impact on the growth of the national and local economy, companies in the construction sector have a significant negative impact on the environment and people: they consume a huge amount of natural resources, emit pollutants into the atmosphere, produce a large amount of waste, and are exposed to hazards.

The resulting disruptions to the daily economic and social life of neighboring communities are (social costs) are given little attention at the stage of the construction tender. Alternative systems, such as social impact and cost estimation, cost-benefit analysis, economic and environmental assessment, proposed by practicing experts – such as social impact and cost estimation, cost-benefit analysis, economic and environmental assessment – do not fully account for these costs.

In this regard, it became necessary to find out why social costs are not taken into account at the pre-contract stage. This article is devoted to the importance of socially responsible management of construction projects, and also contains a call to take into account social costs when inviting a tender. The author concludes that the introduction of the principles of social responsibility can bring some economic, social and environmental benefits.

Keywords: social responsibility, social sustainability, social risks, project management in construction, costs, tenders.

DOI: 10.31857/S020736760017489-6

© 2021

Антон Баланов

«слушатель», обучающийся по программе МВА Российского университета дружбы народов (г. Москва, Россия)
(e-mail: balanov_anton@bk.ru)

ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ К ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ

В статье говорится о возможности цифровизации системы среднего профессионального образования, о его фактическом перепроектировании, основанном на других технологиях. Отмечаются трудности перехода на цифровое обучение и альтернативные варианты решения проблемы цифровизации образования.

Ключевые слова: цифровизация обучения, готовность, среднее профессиональное образование, онлайн-обучение, обучающиеся.

DOI: 10.31857/S020736760017490-8

Цифровая трансформация образования, по мнению ученых, — это ответ на глобальные информационные вызовы, возникающие в мире. Цифровизация образовательной системы дала педагогам и обучающимся много возможностей для получения навыков работы с цифровыми технологиями, навыков аналитического, критического и гибкого мышления, развития способностей к разнообразной и эффективной онлайн-коммуникации [3. С. 84].

Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» довольно подробно раскрывает суть, содержание и условия применения цифровизации образовательного процесса. Согласно закону, цифровизация образования понимается как обучение с применением информационно-телекоммуникационных сетей, включая дистанционное обучение — опосредованное взаимодействие обучающихся и педагогических работников [2. С. 18].

В настоящее время цифровизацией затронуты практически все уровни образования, но меньшее влияние было оказано на систему среднего профессионального образования.

В чем же состоит трудность цифровизации системы среднего профессионального образования? Готова ли она к полному или частичному переходу на цифровое обучение? Попытаемся дать ответ на этот вопрос.

Проблемы цифровизации профессионального образования рассмотрены в трудах С. Панюковой, Т. Везирова, В. Буданова, В. Кутырева, Г. Козаевой, Е. Масланова, Г. Тульчинского, Ю. Петрунина.

Качественные изменения в области цифровизации профессионального образования произошли после реализации проекта в области образования «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации»,

утвержденного президиумом Совета при Президенте России по стратегическому развитию и приоритетным проектам 25 октября 2016 г. Проект осуществлялся в рамках государственной программы «Развитие образования» на 2013–2020 годы [1. С. 110].

Главной целью проекта является создание условий для повышения качества и расширения возможностей непрерывного образования для всех категорий граждан за счет развития российского цифрового образовательного пространства. В рамках этого проекта в пяти регионах РФ на восьми пилотных площадках была реализована программа по внедрению онлайн-курсов в системе профессионального образования. Несколько колледжей и техникумов хорошо справились с требованиями программы и показали определенный результат. Успешно были решены задачи, начиная с создания рабочей группы по разработке онлайн-курсов до разработки критериев оценивания образовательных результатов и утверждения состава экспертного совета. Это повлекло за собой открытие многочисленных обучающих онлайн-курсов по специальностям среднего профессионального образования. Однако эффективность освоения курсов вызывает много вопросов [5].

Например, при качественном онлайн-обучении выдерживать расписание и классно-урочную систему, сохранять лекционно-практическую модель обучения и виды деятельности педагога не представляется возможным. То есть нет всего того, что привычно для студентов в традиционном обучении.

Во-вторых, проблемой являются каналы связи и техническая обеспеченность студентов устройствами для обучения.

В-третьих, не готов контент, необходимый для цифрового обучения. У педагогов он обычно представлен в виде конспектов лекций или книг. Следует отметить, что просто оцифровка контента не приведет к возникновению онлайн-обучения [6]. Процесс формирования компетенций в онлайн-обучении происходит несколько иначе. Большое значение имеет качество видео, сложность заданий и т.д.

Все это затрудняет переход к цифровизации обучения в системе среднего профессионального образования.

Еще один нюанс — высокая стоимость онлайн-курса при неочевидной выгоде для образовательной организации. Создание качественного онлайн-курса или симулятора оценивается в несколько миллионов рублей. Создание такого симулятора для обучения одной группы студентов численностью в 15 человек одного колледжа нерентабельно. Но можно снизить затраты за счет объединения усилий нескольких колледжей, производителей и реального бизнеса, в котором также могут применяться данные решения (например, для аттестации кадров) [7].

Помимо всего прочего, цифровая инфраструктура требует постоянного поддержания и своевременного обновления, для чего необходимы дополнительные ресурсы. Здесь также следует идти путем кооперации с работодателями,

которые могли бы включать колледжи в свою инженерную экосистему. Такой подход полезен для всех: студенты сразу обучаются на решениях, с которыми будут иметь дело на рабочем месте, а работодатель экономит на переучивании потенциальных работников [4. С. 110].

В целом, можно сказать, что одна из важнейших проблемных точек, препятствующих цифровизации системы среднего профессионального образования – неготовность этой системы к дистанционному обучению, фактическому перепроектированию образовательного процесса, построенного на других технологиях [8].

Альтернативой вышесказанному может стать смешанное обучение. Смешанное обучение позволяет совместить инструменты онлайн-обучения и те возможности, которые в онлайн-обучении пока недоступны. Во-первых, уменьшается количество однотипных занятий. Во-вторых, появляются возможности визуализации учебного материала для студентов. В-третьих, принципиально иные механизмы учета образовательных результатов, проведения занятий, формирования навыков командной работы, распределения ролей и других навыков, которые понадобятся в профессиональной деятельности в будущем. При этом смешанное обучение позволяет увеличить количество часов, которое отводится на очную контактную работу с педагогом и оборудованием.

Для максимального приближения обучающихся к цифровому обучению целесообразно формирование единой цифровой среды «ссуз – работодатель» [10].

Во-первых, это необходимо для погружения студентов в цифровую корпоративную культуру предприятия, интеграции студентов в технологическую обвязку, аналогичную той, которая будет на предприятии. Это позволяет студентам сталкиваться с интерфейсом системы на протяжении всего обучения и не требует доучивания на предприятии при трудоустройстве. Во-вторых, единая цифровая среда позволяет и ссузу, и предприятию использовать единые учебные материалы, обеспечивая студентам доступ к самым современным знаниям. В-третьих, единые требования к информации об обучающихся значительно упрощают работу служб персонала предприятий по поиску и найму толковых сотрудников: они есть в системе, актуализируемая информация о них доступна с момента зачисления [9].

В заключении хочется отметить, что, очевидно, цифровизация – инструмент, который можно использовать по-разному на разных уровнях, но человеческий фактор играет самую важную роль. Нужно отметить тренд на индивидуализацию, на запросы слушателей и педагогов, работодателей – важнейшие факторы успеха профессиональной школы. Последние стимулируют активность системы в направлении поиска новых нестандартных методов обучения взрослого населения, подготовки кадров для новой экономики под запрос работодателей. Именно в этих условиях цифровая трансформация воспринимается

максимально корректно, придает данным тенденциям ускорение и возможность получать гарантированный результат.

Литература

1. Ковалев Д.С. Облачные технологии в системе дополнительного профессионального образования Московской области // Вестник РМАТ. 2015. № 1. С. 108–111.
2. Степанов С.Ю. К проблеме выбора стратегии развития цифрового образования как непрерывного // Непрерывное образование: XXI век. 2019. № 1 (25). С. 18.
3. Тубер И.И., Крашакова Т.Ю. Развитие цифровой образовательной среды колледжа как условие эффективного перехода на обучение с применением дистанционных образовательных технологий // Инновационное развитие профессионального образования. 2020. № 2 (26). С. 84.
4. Уваров А.Ю. Технологии виртуальной реальности в образовании // Наука и школа. 2018. № 4. С. 110.
5. Цифровой колледж Подмосковья. URL: <https://e-learning.tspk-mo.ru> (дата обращения: 30.09.2019).
6. Федеральный портал «Современная цифровая образовательная среда РФ». URL: <https://online.edu.ru> (дата обращения: 30.09.2015)
7. URL: https://vogazeta.ru/articles/2018/2/26/blog/2148tsifrovizatsiya_obrazovaniya__nadezhdy_i_riski
8. URL: <https://plusminus.ru/cifrovizatsiya-obrazovaniya-osnovnye-plyusy-i-minusy>
9. URL: <https://postupi.online/journal/lyudi-i-mnenia/cifrovizatsiya-obrazovaniya> URL: <http://проф-обр.пф/news/2020-04-26-816>

Anton Balanov (e-mail: balanov_anton@bk.ru)

MBA Undergraduate,

Peoples' Friendship University of Russia (Moscow, Russia)

ASSESSING THE READINESS OF THE VOCATIONAL EDUCATION SYSTEM FOR DIGITALIZATION

The article talks about the possibility of digitalization of vocational education, which implies reorganizing the system. Alternative options for solving the problem and the barriers to the transition to digital education are noted.

Keywords: digitalization in education, readiness, vocational education, online learning, students.

DOI: 10.31857/S020736760017490-8

© 2021

Екатерина Малышева

соискатель, Дипломатическая академия МИД России (г. Москва, Россия)

(e-mail: malyshevaev2388@gmail.com)

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КАК СПОСОБ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В статье глобальные цепочки создания стоимости (ГЦСС) рассматриваются как новый уровень построения и развития взаимоотношений компаний, относящихся к малому и среднему бизнесу, а также как способ включения таких компаний в международный бизнес. Выделены и проанализированы преимущества и «узкие» места участия компаний в ГЦСС.

Ключевые слова: глобальные цепочки добавленной стоимости, малый и средний бизнес, экспортный потенциал.

DOI: 10.31857/S020736760016947-0

Реализация экспортного потенциала компаний малого и среднего бизнеса, включение его в мирохозяйственные связи несет в себе не только ряд неоспоримых преимуществ, но и кроет в себе риски, которые должны быть выявлены и проанализированы.

К особенностям реализации экспортного потенциала малого и среднего бизнеса в современных условиях мировой экономики относятся[8]:

1) Малому и среднему бизнесу свойственно отдавать приоритет участию в международных проектах производственно-технологического сотрудничества, ориентируясь преимущественно на потребности и требования крупных компаний, проводящих стратегию экспансии на локальных рынках других стран [1. С. 5];

2) Осуществление стратегии транснационализации деятельности по примеру крупного бизнеса — малый и средний бизнес также стремится к транснационализации деятельности, формируя тем самым малые ТНК и также осуществляя традиционные процессы международных слияний и поглощений, инвестирования. В конце восьмидесятых появился термин «малые и средние транснациональные корпорации» (МТНК), который был создан центром ООН по ТНК, уже на тот период МТНК насчитывалось от 40% до 50% от общего количества ТНК в мире [2. С. 4];

3) Все больше малый и средний бизнес стремится к экспорту в высокотехнологических отраслях, уходя с рынков низко- и среднетехнологичной продукции [4. С. 36].

Участие в глобальных рынках и цепочках создания стоимости для МСБ может протекать на постоянной основе. Так, например, это касается

субъектов МСБ, которые называют «рожденные глобальными», а также высокоинновационных МСБ, которые полностью интегрированы в глобальные рынки («малые транснациональные корпорации»). Также это относится к значительной доли субъектов МСБ, которые экспортируют или встроены в глобальные цепочки создания стоимости в качестве поставщиков.

Важно отметить, что на современном этапе развития мировой экономики глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦСС) формируют новый уровень построения взаимоотношений в рамках международного бизнеса, суть которых заключается в размещении отдельных стадий производственного процесса изготовления продукции/услуги в различных странах.

Для малого и среднего бизнеса ГЦСС открывают новые возможности и способы включения в международный бизнес и международный технологический обмен.

Важно отметить, что ГЦСС основываются на объединении стран кардинально различных по уровню производственно-технологического и социально-экономического развития, в зависимости от их сравнительных преимуществ на различных стадиях производственного процесса, к примеру, наличия развитых высоких технологий или же дешевой рабочей силы.

Глобальные цепочки добавленной стоимости разделяются на «восходящие» ГЦСС, которые определяются как отношение национальной (внутренней) добавленной стоимости в составе экспорта других стран к валовому экспорту страны (то есть страна экспортирует в основном сырье и промежуточные товары и услуги); и «нисходящие» ГЦСС – доля иностранной добавленной стоимости в валовом экспорте страны (то есть страна, в основном, экспортирует конечную продукцию) [5].

Характерной чертой ГЦСС является то, что они могут носить как всецело глобальный характер и связывать географически далекие друг от друга регионы, так и региональный характер, включая в себя страны, находящиеся в рамках одного региона [12; 16]. Но говоря о цепочках создания добавленной стоимости как о «глобальных», нельзя не отметить, что ряд ученых особо подчеркивают, что эти цепочки нельзя в полной мере называть «глобальными», так как сама мировая экономика на сегодняшний день не является до конца глобальной, а скорее регионально разделенной (в этом контексте можно выделить европейскую, североамериканскую и азиатскую «фабрики»), поэтому корректно говорить о «трансграничных цепочках создания добавленной стоимости» [10. С. 73].

Глобальные цепочки добавленной стоимости несут в себе неоспоримые преимущества:

— с точки зрения мировой экономики они выражаются в углублении процессов международного разделения труда на базе развития информационно-

коммуникационных и транспортных технологий, а также увеличения объемов трансграничного обмена продукцией и услугами;

— с точки зрения национальной компании, участвующей в ГЦСС, можно отметить доступ к современным технологиям, а также повышение качества производимой продукции/услуги, в частности, и всей компании в рамках следования действующим мировым стандартам отрасли; кроме того, возможность доступа на мировые рынки с минимальными затратами.

В отношении участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости, можно отметить, что, несмотря на то, что по данным статистики Россия является активным участником ГЦСС (индекс участия = 41,3%), роль российских компаний заключается в основном в качестве поставщиков сырья и энергоресурсов, то есть российские компании в основном задействованы в «восходящих» ГЦСС (индекс участия в «восходящих» ГЦСС = 30,5%) [17].

По результатам анализа уровня участия в ГЦСС стран G-20 можно заключить, что активными участниками «нисходящих» ГЦСС являются такие страны как Франция, Италия, Республика Корея, Китай, Индия и другие; к основным отраслям, в которых они представлены относятся: компьютеры и электроника, текстиль и одежда, электрическое оборудование, ИТ-услуги, химическая промышленность, машины и оборудование, автомобилестроение и другие. Россия же имеет индекс участия в «нисходящих» ГЦСС равный 10,8% — как видится, такой низкий индекс участия обусловлен тем, что, на сегодняшний день в ГЦСС вовлечены в большей степени крупные российские экспортеры сырья и энергоресурсов и/или же малый и средний бизнес, аффилированный с ними. В то же время, активное включение российского малого и среднего бизнеса в глобальные цепочки создания стоимости может, с одной стороны, расширить границы участия МСБ в мировой экономике и минимизировать экспортные риски, а также способствовать участию национальных компаний, относящихся к МСБ в «нисходящих» ГЦСС. С другой стороны, это позволит стимулировать и ускорить диверсификацию национальной экономики и уход от экспортно-сырьевой модели развития.

Важно отметить, что экспортная деятельность в рамках ГЦСС (и не только) кроет в себе ряд «тонких» мест для малого и среднего бизнеса:

1. Для многих субъектов МСБ экспортные отношения могут быть непродолжительными: во многих странах новые экспортеры прекращают экспорт через один или два года, а для долгосрочных экспортеров характерна частая смена продуктов и направлений [14]. Меньшие по размеру и менее опытные экспортеры, как правило, более уязвимы к резкому падению внешнего спроса, например, после глобального кризиса. Примером тому может служить Китай, который в условиях падения внешнего спроса из-за мирового локдауна столкнулся со сложностями перестройки своей устоявшейся экспортной модели

(большой вклад в которую внесли экспортноориентированные МСБ) на внутренний рынок.

2. Зависимость от колебаний курса национальных валют. Это может стать серьезным препятствием развития экспортной деятельности МСБ и угрозой его устойчивого развития на внутреннем рынке. Так как колебание курса национальной валюты может стать как конкурентным преимуществом на внешнем рынке, так и его отсутствием, важно также учитывать скорость таких колебаний. В свою очередь, МСБ не настолько финансово свободны и устойчивы в своей деятельности, нежели крупный бизнес, чтобы оперативно справиться с такой проблемой при ее возникновении. В этом вопросе важную роль будет играть устойчивость МСБ на внутреннем рынке и способность за счет нее минимизировать риски, возникающие при колебании курса национальной валюты при экспортной деятельности.

3. Политические, торговые и инвестиционные барьеры подрывают участие субъектов МСБ в международной торговле. Открытость торговли и инвестиций, а также содействие торговле, защита интеллектуальной собственности, развитая инфраструктура и качество институциональной системы являются ключевыми для работы МСБ на мировых рынках. Субъекты МСБ менее способны, в отличие от крупного бизнеса, покрыть расходы участия в международной торговле из-за ограниченности в ресурсах и управленческих возможностях [3. С. 41–42]. Соблюдение различных международных, региональных и национальных стандартов, технических регламентов и процедур оценки соответствия является дорогостоящим и препятствует МСБ, поскольку многие затраты на участие в международных рынках являются фиксированными независимо от размера или дохода фирмы.

4. Слабая физическая инфраструктура и инфраструктура информационных и коммуникационных технологий мешают МСБ работать эффективно и выходить на международные рынки по конкурентным ценам. В мире, в котором своевременная доставка является стандартом, и в котором быстрая доставка и хранение — это дорого, время является решающим фактором конкурентоспособности. Качество физической инфраструктуры, такой как дороги, порты и аэропорты, а также эффективность процедур, применяемых при эксплуатации этих объектов, важны, чтобы выйти на зарубежные рынки и участвовать в глобальных цепочках создания стоимости. Развитие эффективной инфраструктуры информационных и коммуникационных технологий становится все более важным фактором для доступа МСБ к глобальным рынкам, поскольку они способствуют обмену информацией и установлению коммуникации, а также участию в платформах электронной торговли.

5. Цифровые технологии позволяют МСБ повысить понимание рынка и достичь определенного уровня знаний без доступа к мировым рынкам и сетям знаний по относительно низкой цене. Цифровой переход облегчает

появление «рожденных глобальными» субъектов МСБ, а также предоставляет субъектам МСБ новые возможности для повышения конкурентоспособности на местном и глобальном рынках благодаря инновациям в продуктах или услугах и улучшению производственных процессов.

Но в то время как цифровизация открывает перед МСБ новые возможности для выхода на мировые рынки, реальность такова, что небольшое количество субъектов МСБ могут воспользоваться преимуществами технологического перехода. Мировой опыт показывает, что субъекты МСБ отстают в освоении цифровых технологий [9]. В то время как в большинстве стран разница между простыми подключениями и присутствием в сети невелика, этот разрыв увеличивается при рассмотрении вопроса об участии в электронной торговле и, особенно, в более сложных приложениях. Например, в странах ОЭСР программные приложения планирования ресурсов предприятия (ERP) для управления потоками деловой информации популярны среди крупного бизнеса (более 75%), но менее используются МСБ (менее 20%) [7. С. 65–74; 14; 15].

Отставание субъектов МСБ в основном связано с отсутствием инвестиций в дополнительные знания, человеческие ресурсы, организационные изменения и инновационные процессы и имеет последствия для их способности превращать технологические изменения в инновации и рост производительности [11. С. 38]. Например, отсутствие инвестиций в собственные инновационные процессы и организационные возможности ограничивает способность субъектов МСБ в полной мере использовать новые технологии для улучшения анализа данных и расширения участия в сетях знаний. На самом деле революция в области информационных коммуникационных технологий упростила внедрение инноваций через сети сотрудничества с другими хозяйствующими субъектами, включая транснациональные корпорации, университеты и исследовательские организации. Однако для этого необходимы инновационные компетенции, а также организационные и управленческие способности координировать собственные действия с внешними партнерами и эффективно включать знания, полученные из внешних источников, во внутренние процессы.

Кроме того, для многих субъектов МСБ цифровизация привела к разрушению рынков, включая повышение конкуренции на местных рынках, быстрое устаревание знаний, навыков и бизнес-моделей, а также повышая сложность бизнес-среды [6. С. 45–46]. Кроме того, динамика «победитель получает все», при которой цифровые технологии обеспечивают полное и мгновенное повышение качества продукта или идеи, зачастую на глобальном уровне может иметь далеко идущие последствия для распределения дивидендов и участия новых субъектов МСБ на рынках. Требуется более глубокое понимание последствий всех этих цифровых разработок для МСБ.

Результаты опроса 486 европейских компаний, относящихся к МСБ, выявляют различия в степени цифровизации деятельности МСБ [13]. Данный

анализ позволил выделить различие между МСБ, использующим базовые цифровые технологии, и МСБ, использующим более совершенные цифровые инструменты, и определить, увеличивают или уменьшают ли некоторые факторы вероятность того, что МСБ использует базовые или передовые цифровые технологии.

Результаты анализа показывают, что:

— МСБ, который классифицируется как имеющий доступ к экспорту, с большей вероятностью будет внедрять передовые цифровые технологии и с меньшей вероятностью примет базовые цифровые технологии независимо от размера компании. Такой вывод вполне логичен, к примеру, экспортеры конкурируют на мировой арене, поэтому внедрение передовых цифровых технологий может быть направлено на сохранение или повышение конкурентоспособности. Аналогичным образом инновационные компании могут применять передовые технологии для создания нового продукта/услуги/рабочего процесса или улучшения существующих;

— МСБ, который является частью глобальной цепочки создания стоимости, с большей вероятностью примет передовые цифровые технологии, чем МСБ, который не принадлежит к таким цепочкам создания стоимости;

— для микро- и малых компаний нехватка финансовых ресурсов и навыков, в том числе управленческих, снижает вероятность внедрения как базовых, так и передовых цифровых технологий.

Компании, которые сообщили о неуверенности в отношении будущих цифровых стандартов, внутреннем сопротивлении изменениям, нормативных препятствиях или проблемах ИТ-безопасности как препятствиях на пути к цифровизации, с большей вероятностью примут передовые цифровые технологии.

В итоге на современном этапе развития мирового хозяйства, в условиях постиндустриального общества роль малого и среднего бизнеса очень велика, он становится неотъемлемым звеном в структуре общественного воспроизводственного процесса, без которого невозможно обеспечить успешное социально-экономическое развитие общества и рост эффективности производства. Кроме того, большая гибкость и способность адаптировать и дифференцировать продукты могут дать субъектам МСБ конкурентное преимущество на глобальных рынках по сравнению с более крупным бизнесом, поскольку они способны быстро реагировать на меняющиеся рыночные условия.

Литература

1. *Баринова В.А., Земцов С.П.* Международный сравнительный анализ роли малых и средних предприятий в национальной экономике: статистическое исследование // Вопросы статистики. 2019. № 26 (6). С. 1–17.

2. *Баиуткин В.А.* Специфика интернационализации малых и средних предприятий в форме транснациональных компаний // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». Март-апрель 2014. Выпуск 2. С. 1–7.
3. *Блудова С.Н.* Анализ мирового опыта стимулирования и содействия развитию внешне-экономической деятельности // Российский внешнеэкономический вестник. 2007. № 5. С. 38–45.
4. *Волкова А.И., Карачев И.А.* Факторы роста экспортного потенциала малого инновационного предприятия // Вестник финансового университета. 2016. № 6. С. 31–38.
5. Глобальные производственные цепочки: место для России // Эконс. Экономический разговор. 21.04.2021. URL: https://econs.online/articles/ekonomika/globalnye-proizvodstvennyye-tsepochki-mesto-dlya-ro/?bx_sender_conversion_id=308966&utm_source=newsletter&utm_medium=mail&utm_campaign=rossiya_v_globalnykh_tsepochkakh_rol_dokhoda_v_elektoral-nykh_privychkakh_i_kriminalnoe_vliyaniye_shok (дата обращения: 23.09.2021).
6. *Григорян К.Г.* Внешнеэкономическая деятельность инновационных предпринимательских структур в современной мировой экономике // Вестник Университета. 2016. № 2. С. 44–48.
7. *Захарова Н.В., Лабудин А.В.* Малое и среднее предпринимательство в европейских странах: основные тенденции развития // Управленческое консультирование. 2017. № 12. С. 64–77.
8. *Ильясов М.С.* Особенности развития внешнеэкономической деятельности субъектов малого бизнеса зарубежных стран и России на современном этапе / дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. // Москва, 2004. 155 с.
9. Поддержка МСП в контексте COVID-19. Счетная палата. 2020. URL: <https://ach.gov.ru/upload/pdf/Covid-19-SME.pdf> (дата обращения: 23.09.2021).
10. *Сидорова Е.А.* Россия в глобальных цепочках создания добавленной стоимости // Мировая экономика и международные отношения. 2018. Том 62. № 9. С. 71–80.
11. *Савинов Ю.А.* Экспортный потенциал отрасли по разработке и сбыту информационно-коммуникационных технологий // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 6. С. 28–40.
12. An Analysis of Small Business Patents by Industry and Firm Size. RDW. – 2008. URL: https://rdw.rowan.edu/csm_facpub/12 (дата обращения: 23.09.2021).
13. Annual Report on European SMEs 2020/2021. Digitalisation of SMEs. SME Performance Review 2020/2021. European Commission. 2021. URL: <file:///C:/Users/Juli/Downloads/SME%20Annual%20Report%20-%202021-1.pdf> (дата обращения: 24.09.2021).
14. Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy. OECD. 2017. URL: <https://www.oecd.org/industry/C-MIN-2017-8-EN.pdf> (дата обращения: 23.09.2021).
15. Patent Statistics at Eurostat. Mapping the contribution of SMEs in EU patenting. Eurostat Manuals and Guidelines, Luxembourg. Eurostat. 2014. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/6064260/KS-GQ-14-009-EN-N.pdf/caa6f467-11f8-43f9-ba76-eb3-ccb6fab6d> (дата обращения: 23.09.2021).
16. Financing growth. SMES in global value chains. The case for a coordinated G20 policy approach. BIAC. 2016. URL: <https://biac.org/wpcontent/uploads/2016/06/16-06-Financing-Growth-SMES-in-Global-Value-Chains3.pdf> (дата обращения: 24.09.2021).
17. Trade in value-added and global value chains: statistical profiles. WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm (дата обращения: 23.09.2021).

Ekaterina Malysheva (e-mail: malyshevaev2388@gmail.com)

Postgraduate Student,

Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of Russia

(Moscow, Russia)

GLOBAL VALUE CHAINS AS A WAY TO REALIZE THE EXPORT POTENTIAL OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES

In the article, global value chains (GVCs) are considered as a new level of building and developing relationships between companies related to small and medium sized businesses, as well as a way to include such companies in international business. The advantages and vulnerabilities of businesses' participation in the GVC are highlighted and analyzed.

Keywords: global value chains, small and medium-sized businesses, export potential.

DOI: 10.31857/S020736760016947-0

Анна Затевахина

кандидат экономических наук, доцент Автономной некоммерческой организации высшего образования «Международный банковский институт имени Анатолия Собчака»,
(г. Санкт-Петербург, Россия)
(e-mail: zatevakhina@ibispb.ru)

Тимур Супатаев

соискатель, Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Международный банковский институт имени Анатолия Собчака»
(г. Санкт-Петербург, Россия)
(e-mail: tsupataev@gmail.com)

**МЕТОДЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕШЕНИИ ЗАДАЧ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
В ИССЛЕДОВАНИЯХ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ УЧЕНЫХ**

В статье авторами осуществлен анализ научной литературы российских и зарубежных авторов, занимающихся исследованиями методов проектного управления в решении задач экономической безопасности. Целью исследования было оценить целесообразность применения метода обеспечения безопасности на мезо-уровне на основе анализа научных публикаций, посвященных данной тематике. Для этого использовались следующие методы: поиск информации, систематизация, логический, системный и контент-анализ. Авторы выделяют 5 подходов к управлению проектами, учитывающих экономическую безопасность. В заключение делается вывод о том, что следует внедрять проектный риск-менеджмент на уровне региональных услуг с положительным использованием затрат и выгод для обеспечения приемлемого уровня экономической безопасности.

Ключевые слова: управление проектами, проектный менеджмент, риск-менеджмент, экономическая безопасность.

DOI: 10.31857/S020736760017502-1

На сегодняшний день отечественная экономика находится в непростых условиях, связанных с постоянной нестабильной геополитической обстановкой, проводимой западными странами по отношению к Российской Федерации санкционной политикой, в результате которой происходит снижение доступа к иностранным инвестициям, а последние два года еще и из-за введения ограничительных мер, связанных с распространением коронавирусной инфекции. Указанные факторы прямо влияют на экономическую безопасность субъектов ее обеспечения. Одной из инновационных форм управления экономической безопасностью является проектное управление, использование принципов и методов которого создает условия для высокой эффективности реализации проектов.

Тем не менее проектное управление по обеспечению экономической безопасности находится в самом начале своего пути развития, поэтому учеными, занимающимися указанными вопросами, выделяется ряд недостатков применения данного подхода при обеспечении экономической безопасности [2, 3, 4, 5, 6]:

- несовершенство нормативно-правовой базы, регламентирующей вопросы обеспечения экономической безопасности и проектную деятельность;
- отсутствие разработанного единого механизма комплексной оценки эффективности проектов по обеспечению экономической безопасности [1].

На практике можно отметить, что такой способ менеджмента, как проектное управление применяется как в государственном секторе, так и в частном, как в крупных корпорациях, так и в некоммерческих организациях.

В настоящее время на федеральном уровне в сфере проектного управления приняты ряд нормативно-правовых актов:

- Постановление Правительства РФ от 15.10.2016 № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации»; Распоряжение Правительства РФ от 15.10.2016 № 2165-р;
- Распоряжение Минэкономразвития РФ от 14.04.2014 № 26Р-АУ «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти»;
- Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом»;
- Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 54870-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов».

Методологические основы проектного управления базируются на понятии «проект», который согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 15.10.2016 № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» представляет собой «комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений».

Проектное управление при обеспечении экономической безопасности является одной из форм инновационного менеджмента и может применяться любыми субъектами экономических отношений [3].

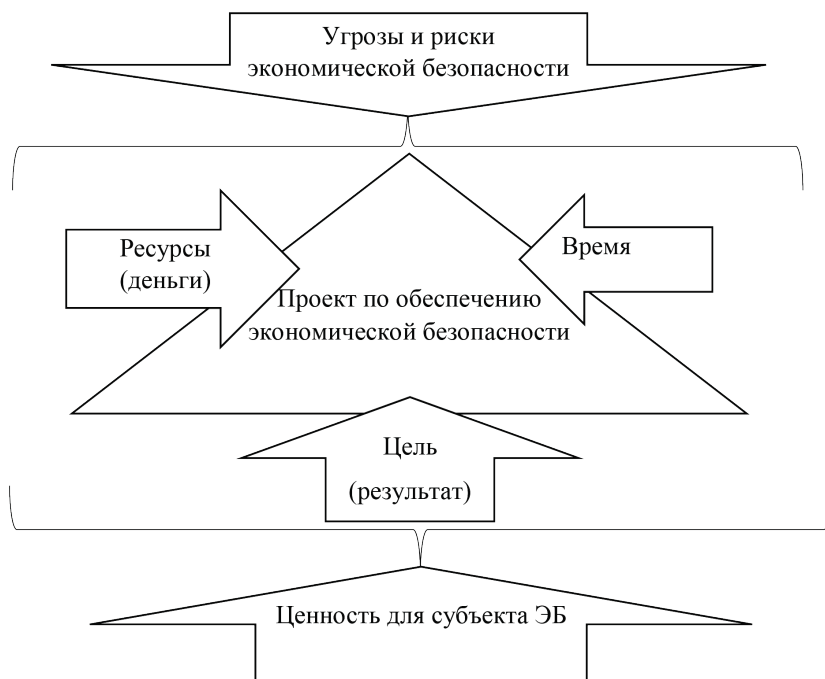
Абсолютное большинство ученых, как российских, так и зарубежных, [3, 12, 21, 7, 22, 5, 4, 17, 18, 23] отмечают, что проектное управление реализуется посредством прохождения следующих трех этапов реализации проекта: подготовительный, реализации и итоговый.

В данном контексте интерес представляет работа [12] «Детерминанты успеха управления проектами: взгляд из развивающейся экономики», авторы которой считают, что несмотря на то, что достижение успеха проекта является целью каждого проекта, из-за различных требований к проекту некоторые ключевые факторы, определяющие его успех, не могут быть выполнены.

В рамках проведенного исследования авторами был проведен самостоятельный опрос 231 менеджера проектов в малазийском сообществе управления проектами. По окончании которого авторы приходят к выводу о том, что наиболее важным фактором в управлении проектами является управление знаниями отдельных лиц, обладающих опытом в управлении эффективными кросс-функциональными командами в проекте, систематическое и централизованное управление которыми будет способствовать эффективному и гибкому распределению знаний на протяжении всего процесса проекта.

Обеспечение экономической безопасности практически всегда связано реализацией мероприятий, по своей сути являющихся проектом. Например, внедрение информационно-аналитических систем, прием на работу специалиста в сфере комплаенса, мероприятия по снижению ущерба от действий сотрудников и т.д., все указанные мероприятия являются однократными и не повторяющимися постоянно. Поэтому указанную деятельность можно рассматривать с позиции проектного менеджмента.

Любой проект можно представить в виде треугольника, представленного на Рис. 1.



Источник: составлено авторами.

Рис. 1. Управление проектами по обеспечению экономической безопасности с точки зрения менеджмента

Проектный подход по обеспечению экономической безопасности представляет собой целенаправленное формирование экономической системы, целью которой является достижение определенного уровня экономической безопасности в условиях финансовых и временных ограничений, а также при воздействии внешних и внутренних угроз [5].

В сфере экономической безопасности возврат инвестиций зависит в первую очередь от стоимости предотвращенного ущерба: от мошенничества персонала и внешних контрагентов с целью получения конфиденциальной информации, похищения материальных ценностей, повреждения оборудования и т.п. Поэтому расчет доходности или убыточности проекта по обеспечению экономической безопасности (ROI) будет производиться по формуле:

$$ROI = (\text{уменьшение среднегодового ущерба} - \text{стоимость защитных мер}) / \text{стоимость защитных мер}.$$

Указанный коэффициент показывает, во сколько раз величина потенциального ущерба превышает расходы на его предотвращение.

Таким образом, создание комплексной системы обеспечения экономической безопасности можно рассматривать в качестве проекта, для успешной разработки и реализации которого необходимо применение различных принципов, подходов и методов проектного менеджмента [4].

При изучении вопросов проектного менеджмента в управлении экономической безопасностью зарубежные авторы чаще всего рассматривают данный метод с точки зрения цифровизации процессов, риска менеджмента, управления знаниями, детерминированной перспективы, недетерминированных подходов, организационной поддержки, основанной на знаниях. Рассмотрим подробнее указанные подходы к управлению проектами при обеспечении экономической безопасности.

Первому подходу, связанному с цифровизацией процессов при управлении проектами, в настоящее время посвящено множество исследований [1, 9, 14, 28] в связи с влиянием пандемии COVID-19 на развитие управления проектами. Авторы отмечают, что в управлении проектами еще в допандемийный период происходил постепенный сдвиг и переход от традиционных способов работы к внедрению цифровизации. Пандемия COVID-19 ускорила эту трансформацию. Авторы подчеркивают важность цифрового управления проектами (Digital Project Management (DPM)), внедрения цифровых технологий, меняющейся роли цифрового менеджера проектов, значительного и резкого роста числа виртуальных команд, а также преимуществ и проблем удаленных проектных групп. Пандемия ускорила цифровизацию управления проектами, включая внедрение цифровых инструментов и технологий, охватывающих гибкий подход к реализации проектов; совместную работу в удаленных командах; и преодоление традиционных барьеров, связанных с географией, часовыми поясами и, в основном, способами сотрудничества проектных

команд. Управление проектами переводится в цифровую форму, что меняет организацию работы команд. Подстегиваемый пандемией DPM в настоящее время набирает обороты. После пандемии уровень внедрения цифрового проектного менеджмента будет скорее всего только ускоряться. Организации и отдельные лица должны рассмотреть возможность использования DPM, но с полным знанием как преимуществ, так и проблем при его применении [27]. Сегодня и, вероятно, после пандемии, организации и люди все больше будут использовать цифровые технологии, удаленные команды и гибкие подходы к управлению проектами. Вполне вероятно, что в обозримом будущем почти все менеджеры проектов будут руководителями цифровых проектов, что повысит важность понимания проблем и преимуществ, а также развития цифровых навыков как для отдельных лиц, так и для организаций [28].

Второй подход связан с тем фактом, что в управлении проектами (PM) традиционно преобладает детерминированная перспектива, которая подразумевает возможность планирования, управления и контроля стадий проекта [24]. Четкие роли и обязанности участников проекта считаются способом обеспечения эффективности сотрудничества [16]. Такой подход к PM упускает из виду, как проекты существуют во внешней среде, которая постоянно меняется и влияет на первоначальные намерения и цели проектов. Хотя это уже не новая или спорная идея, чаще всего авторы работ по управлению проектами используют детерминистский подход и так называемую доминирующую логику, которая по-прежнему является нормой в традиционных отраслях производства. Но в последнее время акцент сместился на попытки лучше понять контекстуальные факторы, которые формируют проекты и проектные практики. Сюда входят также недетерминированные подходы (*третий подход*) с упором на, например, неопределенность проекта, а также и управление портфелем проектов [10, 11, 24]. Одна из таких теорий или подходов — «Стратегия как практика» (Strategy as practice, или SAP) [20]. Традиционное определение стратегии предполагает, что стратегия — это то, чем организации владеют или что имеют, утверждают авторы работы [16] и подчеркивают, что с точки зрения SAP стратегия — это то, чем занимаются люди. В SAP выработка стратегии (или реализация стратегии как практики) «включает в себя действия, взаимодействия и переговоры множества участников, а также ситуативные практики, которые они используют при выполнении этой деятельности» [19]. Опираясь на практическую перспективу, Седерхольм [26] утверждает, что PM можно рассматривать как «повседневную борьбу за выполнение проектов в соответствии с графиком».

Целью следующих научных работ [21, 25] является эмпирическое исследование того, как организационная поддержка, основанная на знаниях (KOS — knowledge organizational support), влияет на эффективность работы организации через управление проектами (*четвертый подход*). Результаты показывают, что KOS является предпосылкой управления проектами и их выполнения.

Кроме того, управление проектами и их выполнение играют посредническую роль между КОС и производительностью труда в организации. Организационная поддержка знаний оказывает значительное влияние на деятельность организации. В этой связи важную роль играют динамические возможности интеллектуального капитала и управления знаниями.

Пятый подход реализуется на основе управления рисками и разработки стратегии. Существует множество статей, связанных с управлением рисками, при этом практики и исследователи в сообществе по управлению рисками проектов могут заменять термин «управление рисками» на «управление неопределенностью», «управление неожиданностями» или «отказоустойчивое управление». Эффективное управление проектом имеет решающее значение для уменьшения количества сбоев проекта, перерасхода средств и отклонений от графика. Одним из примеров является работа [15], в которой авторами рассматривается управление капитальными проектами на мезоуровне в правительствах штатов США, с особым вниманием к управлению прибавленной стоимостью (earned value management, или EVM). EVM — это метод, используемый для обеспечения индикаторов раннего предупреждения о проблемах с производительностью и облегчения корректирующих действий во время выполнения проекта. Применив многометодный дизайн, включающий обзор документов, фокус-группы, опросы, интервью и тематические исследования, авторы исследования, используя для получения первичных данных из офисов управления проектами (project management offices, или РМО) в масштабе штата, ответственных за надзор за крупномасштабными приобретениями в области информационных технологий (ИТ), разработали стратегические рамки, способствующие описательному анализу стратегий управления. Выводы, полученные в 31 штате, показывают, что подавляющее большинство предприняло ключевые начальные шаги в формулировании стратегии штата, например, создание РМО, принятие отраслевых стандартов и определение руководящих принципов для агентств. Это исследование знакомит с концепцией EVM в исследованиях государственного бюджета, дает план разработки политики EVM и предлагает новый анализ реформ и стратегий управления капитальными проектами по обеспечению экономической безопасности на мезоуровне.

В контексте управления проектами по обеспечению экономической безопасности ряд публикаций посвящен проблемам внедрения новых проектов, которые часто ликвидируются из-за неспособности разработать стратегии управления рисками. Авторы с помощью контент-анализа анализируют навыки и стратегии, применяемые новыми подрядчиками для преодоления факторов риска и обеспечения устойчивости своего проекта. Результаты исследования показывают, что вновь внедряемые проекты часто сталкиваются с факторами риска, которые сильно влияют на выполнение проектов. С целью преодоления факторов риска, применяются различные стратегии, включающие: управление

человеческими ресурсами (использование опытной и квалифицированной рабочей силы и обучение персонала); управление коммуникациями (с другими сотрудниками о поставленных целях); финансовый менеджмент (эффективное ценообразование тендерной документации); управление закупками (обеспечение доступности материалов по мере необходимости в их проектах) и управление качеством (обеспечение эффективного надзора за работой). Чтобы вновь создаваемые проекты были экономически безопасны, необходимо обучаться эффективному управлению рисками проекта для выявления потенциальных рисков, эффективного тендерного ценообразования и стратегического делового партнерства. [9, 13, 19, 23]. Авторы перечисленных работ единодушны во мнении, что осмысление управления рисками влечет за собой понимание основных факторов, способствующих возникновению рисков проекта, которые часто, независимо от характера проекта, одинаковы, поэтому управление рисками в проектах по обеспечению экономической безопасности следует начинать с идентификации риска и определения вероятности его возникновения.

Руководители проектов в государственных структурах вынуждены осуществлять эффективное управление рисками в проектах, где неизвестных рисков больше, чем известных. Эффективное управление рисками может помочь реализовать проекты в соответствии с тройными ограничениями (стоимость, график и спецификация) с целью избегания критических ситуаций. Задача грамотного управления рисками проектов по обеспечению экономической безопасности на мезоуровне состоит в убеждении руководителей высшего звена в том, что эти усилия не превышают экономическую эффективность. Руководители проектов и старшие менеджеры сопротивляются усилиям по улучшению управления рисками отчасти из-за ошибочного убеждения, что высокорисковый и новаторский характер осуществляемых проектов делает практически невозможным эффективное прогнозирование рисков и управление ими, что в свою очередь приводит к тому, что менеджеры проектов проводят оценку рисков бегло, сосредотачиваясь только на наиболее распространенных рисках, которые они наблюдали в прошлом. В некоторых организациях управление рисками осуществляется в основном на этапе планирования и только потому, что это формальное требование для утверждения плана проекта. Первоначально возникшее из финансового сектора, управление рисками проекта охватывает все аспекты риска проекта по обеспечению экономической безопасности, включая финансовые, кадровые, силовые и информационные риски.

В проектном управлении или управлении проектами есть несколько условий, необходимых для успеха проекта, которые применяются ко всем проектам, независимо от того, связаны ли они со стратегическими бизнес-проблемами высшего уровня или операционными: руководители должны предоставить убедительное экономическое обоснование для управления

проектами; сделать его практичным, актуальным и полезным с первого дня; сделать системы и процедуры удобными для управления проектами; сделать управление проектами выигрышным для членов команды и менеджеров; сделать управление проектами постоянным опытом обучения, нейтрализовать угрозы и риски экономической безопасности проекта, а также; сделать успех достоянием общественности. Управление проектами требует продуманного планирования и действий для создания условий для успеха и внедрения стратегии, лидерства, целей, процессов, навыков, систем, решения проблем и структуры для управления и использования динамического характера проектной работы. Если работа сегодня выполняется через проекты, что, безусловно, имеет место, то более разумная работа над проектами позволит разрешать любые стратегические и операционные проблемы, которые могут встретиться на пути обеспечения экономической безопасности на мезо-уровне.

Тематические исследования показали, что традиционные методы управления проектами также могут применяться не только в инновационных проектах, но также нашли свое успешное применение и на государственном уровне.

Несмотря на появление и стратегическое значение управления рисками проектов (Project Risk Management, или PRM), его распространение ограничивается в основном крупными компаниями. Тем не менее, учитывая значение социально-экономического развития регионов и их потребность управлять рисками для обеспечения успеха своих стратегических и инновационных проектов, следует внедрять PRM на уровне региональных администраций с положительным соотношением затрат и выгод, то есть обеспечивая приемлемый уровень экономической безопасности.

Литература

1. Алиев У.А., Безденежных Т.И., Благова И.Ю., Ганчар Н.А., Григоренко М.А., Гусак М.Ю., Дронов Р.В., Зазулина Е.Г., Иванов Д.А., Мордовец В.А., Печерица Е.В., Прокопец Н.Н., Селищева Т.А., Скобелев В.В., Смирнова О.А., Смирнов М.О., Тимков Н.А., Фалинский И.Ю., Филиппова А.А., Фирсов В.В. и др. Экономическая безопасность в условиях цифровой экономики / коллективная монография // Санкт-Петербург. 2019. 196 с.
2. Зенина К.С. Проектное управление как инструмент стимулирования инновационной активности акторов региональной инновационной системы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 7 (153). С. 18–22.
3. Малыхина И.О., Брежнев А.Н. Проектное управление как инструмент развития инжинирингового центра, созданного на базе вуза // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2017. № 1. С. 240–244.
4. Саматов К.М., Канев Д.В. Проектное управление в сфере информационной безопасности информационно-аналитических систем / В книге: VI-технологии и корпоративные информационные системы в оптимизации бизнес-процессов // Материалы V Международной научно-практической очно-заочной конференции. 2018. С. 22–25.
5. Султыгова М.Б. Формирование ключевых детерминантов в системе экономической безопасности: проектный подход // Вестник Евразийской науки. 2018. № 3. URL: <https://esj.today/PDF/11ECVN318.pdf>

6. *Шарафанова Е.Е., Графов А.А., Прокопец Н.Н., Султыгова М.Б.* Управление проектами и программами экономической безопасности / учебное пособие // Санкт-Петербург. 2019. 118 с.
7. *Alghail A., Yao L., Abbas M., Baashar Y.* Assessment of knowledge process capabilities toward project management maturity: an empirical study // *Journal of Knowledge Management*. 2021. Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/JKM-03-2021-0180>
8. *Amoah C. and Bikitsha L.* Emerging contractor's management and planning skills to overcome business risk factors // *International Journal of Building Pathology and Adaptation*. 2021. Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/IJBPA-01-2021-0003>
9. *Antonucci Y.L., Fortune A., Kirchmer M.* An examination of associations between business process management capabilities and the benefits of digitalization: all capabilities are not equal // *Business Process Management Journal*. 2021. Vol. 27. No. 1. P. 124–144. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/BPMJ-02-2020-0079>
10. *Cao T., Locatelli G., Smith N., Zhang L.* A shared leadership framework based on boundary spanners in megaprojects // *International Journal of Managing Projects in Business*. 2021. Vol. 14. No. 5. P. 1065–1092. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/IJMPB-03-2020-0090>
11. *Dutra de Abreu Mancini de Azevedo P.H., Passos Silva L.* Finding the roots: experimentation in innovation project management // *International Journal of Managing Projects in Business*. 2021. Vol. 14. No. 5. P. 1116–1134. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/IJMPB-08-2020-0260>
12. *Fauzi M.A., Anuar K.F., Rahman R.A., Jupir J., Sapuan N.M.* Determinants of project management success: view from an emerging economy // *Journal of Engineering, Design and Technology*. 2021. Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/JEDT-04-2021-0223>
13. *Ferreira de Araújo Lima P., Marcelino-Sadaba S., Verbano C.* Successful implementation of project risk management in small and medium enterprises: a cross-case analysis // *International Journal of Managing Projects in Business*. 2021. Vol. 14. No. 4. P. 1023–1045. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/IJMPB-06-2020-0203>
14. *Ghobakhloo M., Iranmanesh M.* Digital transformation success under Industry 4.0: a strategic guideline for manufacturing SMEs // *Journal of Manufacturing Technology Management*. 2021. Vol. ahead-of-print. No. ahead-of-print. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/JMTM-11-2020-0455>
15. *Grandage A.J.* Advancing capital project management // *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*. 2021. Vol. ahead-of-print. No. ahead-of-print. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/JPBAFM-01-2021-0003>
16. *Gustavsson T.K., Gohary H.* Boundary action in construction projects: new collaborative project practices // *International Journal of Managing Projects in Business*. 2012. Vol. 5. No. 3. P. 364–376.
17. *Haverila M., Twyford J.C.* Customer satisfaction, value for money and repurchase intent in the context of system delivery projects: a longitudinal study // *International Journal of Managing Projects in Business*. 2021. Vol. 14. No. 4. P. 936–959. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/IJMPB-03-2020-0102>
18. *Haverila M., Haverila K.C., Twyford J.C.* Critical variables and constructs in the context of project management: importance-performance analysis // *International Journal of Managing Projects in Business*. 2021. Vol. 14. No. 4. P. 836–864. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/IJMPB-02-2020-0071>

19. *Jarzabkowski P., Spee A.P.* Strategy-as-practice: A review and future directions for the field // *International Journal of Management Reviews*. 2009. Vol. 11. No. 1. P. 69–95.
20. *Johnson G., Langley A., Melin L., Whittington R.* Strategy as Practice – Research Directions and Resources // Cambridge University Press. 2007.
21. *Klitgaard A., Gottlieb S.C.* Strategizing and Project Management in Construction Projects: An Exploratory Literature Review / Lill, I. and Witt, E. (Ed.) // 10-th Nordic Conference on Construction Economics and Organization. 2019. (Emerald Reach Proceedings Series, Vol. 2). Emerald Publishing Limited, Bingley. P. 253–258. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/S2516-285320190000002040>
22. *Longman A., Mullins J.* Project management: key tool for implementing strategy // *Journal of Business Strategy*. 2004. Vol. 25. No. 5. P. 54–60. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/02756660410558942>
23. *Obi L.I., Arif M., Awuzie B., Islam R., Gupta A.D., Walton R.* Critical success factors for cost management in public-housing projects // *Construction Innovation*. 2021. Vol. ahead-of-print. No. ahead-of-print. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/CI-10-2020-0166>
24. *Padalkar M., Gopinath S.* Six decades of project management research: thematic trends and future opportunities // *International Journal of Project Management*. 2016. Vol. 34. No. 7. P. 1305–1321.
25. *Sepúlveda-Rivillas C.-I., Alegre J., Oltra V.* Impact of knowledge-based organizational support on organizational performance through project management // *Journal of Knowledge Management*. 2021. Vol. ahead-of-print. No. ahead-of-print. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/JKM-12-2020-0887>
26. *Söderholm A.* Project management of unexpected events // *International Journal of Project Management*. 2008. Vol. 26. No 1. P. 80–86.
27. *Wawak S., Woźniak K.* Evolution of project management studies in the XXI century // *International Journal of Managing Projects in Business*. 2020. Vol. 13. No. 4. P. 867–888.
28. *Wu T.* Digital project management: rapid changes define new working environments // *Journal of Business Strategy*. 2021. Vol. ahead-of-print. No. ahead-of-print. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/JBS-03-2021-0047>

Anna Zatevakhina (e-mail: zatevakhina@ibispb.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Associate Professor

Department of Economics and Finance of Enterprises and Industries,

Anatoliy Sobchak International Banking Institute (St. Petersburg, Russia)

Timur Supataev (e-mail: tsupataev@gmail.com)

Postgraduate Student, Department of Economics and Finance of Enterprises and Industries,

Anatoliy Sobchak International Banking Institute (St. Petersburg, Russia)

PROJECT MANAGEMENT METHODS IN SOLVING PROBLEMS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY IN THE RESEARCH OF RUSSIAN AND FOREIGN SCIENTISTS

In the article, the authors analyzed the literary sources of Russian and foreign authors engaged in research of project management methods in solving problems of ensuring economic security. The aim of the study is to consider the possibility of applying the project approach in managing economic security at the meso-level based on the analysis of scientific publications by Russian and foreign scientists on this topic.

Research methods: information search, systematization, logical, system and content analysis. The authors identify 5 approaches to project management while ensuring economic security in modern Russian and foreign scientific research. In conclusion, it is concluded that it is necessary to introduce project risk management at the level of regional administrations with a positive cost-benefit ratio, that is, ensuring an acceptable level of economic security.

Keywords: project management, project management, risk management, economic security

DOI: 10.31857/S020736760017502-1

Требования к рукописям, представляемым для публикации в журнале «Общество и экономика»

Содержание статьи должно соответствовать тематическим направлениям журнала, обладать научной новизной и представлять интерес для специалистов по соответствующей проблематике.

Объем рукописи не должен превышать 1,5 авторского листа (60 тыс. знаков).

Текст статьи представляется в формате Microsoft Word в соответствии со следующими параметрами: шрифт Times New Roman, размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5. Иллюстративный материал должен быть представлен в форматах **tiff, eps**. Отсканированные изображения должны быть с разрешением не менее 300 dpi для тоновых изображений и не менее 600 dpi для штриховых изображений (графики, таблицы, детали, выполненные чертежными инструментами).

Список литературы приводится в конце статьи в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания.

Статью должны сопровождать аннотация (5–10 строк) и ключевые слова на русском и английском языках.

К статье должны прилагаться **сведения об авторе** (авторах) с указанием Ф.И.О. (полностью), ученой степени, ученого звания, места работы, должности, сл. и дом. телефонов, электронного адреса.

Рукописи подлежат рецензированию.

Плата за публикацию с аспирантов не взимается.

Рукописи следует присылать по адресу: socpol@mail.ru

Приглашаем авторов для быстрой и удобной подачи статей в журналы РАН воспользоваться редакционно-издательским порталом RAS.JES.SU:

1) пройти процедуру регистрации (указать Ф.И.О., e-mail и задать пароль);

2) в меню **«Мои публикации»** станет активной кнопка **«Заявка на публикацию»**, нажав на которую, Вы автоматически попадете на страницу, где будет предложено внести всю необходимую информацию о статье;

3) можно оставить краткий комментарий в поле **«Комментарии для редактора»**. Статья будет отправлена в редакцию сразу же после нажатия кнопки **«Отправить редактору»**.

Подробная инструкция размещена по ссылке: <https://ras.jes.su/submit-paper-ru.html>

Оформить подписку на журнал «Общество и экономика» можно следующими способами:

1. на печатную версию журнала можно подписаться на сайте ГАУН-Пресс во вкладке Журналы РАН <https://press.gau.ru/journals-ras/oie/>;

2. на электронную pdf-версию журнала оформить подписку можно на сайте журнала <https://oie.jes.su/> или на редакционно-издательском портале Журналы РАН <https://ras.jes.su/oie/>;

3. через подписной каталог Почты России.

Подписано к печати 17.11.2021 г.

Тираж 150 экз. Зак. 12/11а. Цена свободная

70*100¹/₁₆. Уч.-изд. л. 17.5

Учредители: Российская академия наук,
Международная ассоциация академий наук

Адрес редакции: 117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32, офис 1027.

Тел. (499)-128-79-16

E-mail: socpol@mail.ru

Издатель: Российская академия наук

20 экз. распространяется бесплатно

Исполнитель по контракту № 4У-ЭА-069-20

ООО «Интеграция: Образование и Наука»

105082, г. Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1, пом. 1314

Отпечатано в ООО «Институт Информационных технологий»



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

НА БАЗЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЭКОНОМИКО-
МАТЕМАТИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА РАН



БАКАЛАВРИАТ

Экономика
Экономическая логистика
Менеджмент организации
Менеджмент в СМИ и рекламе



МАГИСТРАТУРА

**Экономика и управление наукой,
технологиями и инновациями**
**Общий и стратегический
менеджмент**



АСПИРАНТУРА

Экономика

ЦЭМИ РАН — крупнейший центр отечественной и мировой экономической науки, собравший под своей эгидой целое созвездие блестящих ученых с мировыми именами. Теоретические дисциплины преподают ведущие ученые, а практические занятия — специалисты бизнес-школ и консультанты по управлению, маркетингу и финансам.

Студенты факультета с первых дней могут проходить стажировки в ведущих научных институтах, принимать участие в различных проектах, международных симпозиумах и конференциях.

Выпускники факультета получают фундаментальную экономическую подготовку, умение квалифицированно разбираться во всех разделах и современных течениях экономической и управленческой науки, что дает им дополнительные преимущества для трудоустройства в органах государственного управления, коммерческих и консалтинговых компаниях, исследовательских центрах, рекламных и информационных агентствах, а также в сфере науки и высшего образования.

5 ПРИЧИН ПОСТУПИТЬ В ГАУГН



ВЫДАЮЩИЕСЯ ПРЕПОДАВАТЕЛИ

Ученые из научно-исследовательских институтов РАН, включая академиков, членов-корреспондентов, докторов и кандидатов наук.



ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ

Выпускники востребованы на рынке труда. Контакты с будущими работодателями устанавливаются во время практики.



МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Некоторые лекции читают приглашенные специалисты из других стран. Большое внимание уделяется языковой подготовке.



УДОБСТВО

Факультеты находятся в Москве в непосредственной близости от метро. Обучение в магистратуре и аспирантуре в основном проходит в вечернее время. Подать документы можно онлайн.



СТУДЕНЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ

Студенты ГАУГН могут участвовать в многочисленных студенческих клубах («Что? Где? Когда?», Клуб политического анализа, Китайский разговорный клуб и др.).