

Международный научный
и общественно-политический журнал

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА SOCIETY AND ECONOMY

№ 7, 2021

Журнал учрежден академиями наук – участниками
Международной ассоциации академий наук

Выходит 12 раз в год.

Главный редактор – член-корреспондент РАН

К. Микульский

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

Памяти Константина Ивановича Микульского (15 июля 1932 – 4 июля 2021)

Редакция журнала «Общество и экономика» с прискорбием сообщает, что 4 июля 2021 года ушёл из жизни главный редактор нашего журнала Константин Иванович Микульский, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, советник РАН.



Константин Иванович окончил МГИМО МИД СССР в 1956 г. В 1960 г. защитил диссертацию на соискание степени кандидата экономических наук. С 1970 г. возглавлял сектор Института экономики мировой социалистической системы АН СССР. В 1971 г. в этом же Институте защитил докторскую диссертацию. В 1977–1991 гг. Константин Иванович работал заместителем директора ИЭМСС АН СССР.

К. И. Микульский был директором Международного научно-исследовательского института социального развития и активно участвовал в работе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации в качестве члена Комитета по социальной политике.

Константин Иванович является автором более 200 научных работ, в том числе 12 индивидуальных и коллективных монографий по проблемам воспроизводства, социальной политики, международных экономических отношений. Он внес значительный вклад в теоретическое обоснование и решение проблем социального механизма использования экономических законов, социальной активности и социальной ответственности, отношений распределения и стимулирования трудящихся, развития демократических начал в управлении производством.

В рамках преподавательской деятельности Константин Иванович читал спецкурсы по экономике в Высшей дипломатической школе (Дипломатической академии) МИД СССР, Академии общественных наук при ЦК КПСС, Всесоюзной академии внешней торговли Министерства внешней торговли СССР.

К. И. Микульский был награждён орденом «Знак Почёта», премией имени Н.Г. Чернышевского АН СССР и международной премией академий наук социалистических стран.

Константин Иванович посвятил журналу «Общество и экономика» без малого тридцать лет, способствовал развитию научных связей между странами-членами Международной ассоциации академий наук и обмену опытом социально-экономического строительства.

Коллектив редакции понёс большую утрату. Мы будем работать над тем, чтобы журнал, большой вклад в развитие которого внёс Константин Иванович, развивался и продолжал лучшие традиции отечественной науки.

*Редакция журнала «Общество
и экономика»*

СОДЕРЖАНИЕ

Юрий Швецов. Теория цифровой экономики	6
Евгений Рожков. Перспективы цифровизации в России	17
Людмила Иванова. Социальная среда активации экономического роста	28
Олег Сухарев. Интеллектуальная фирма — новый вид хозяйственной организации	46
Эльмира Наберушкина. Эмпирический замер отношения к дистанционной форме занятости в эпоху пандемии	62
Галина Гриценко. Развитие инфраструктуры сельских территорий на основе государственно-частного и муниципально-частного партнерства	73
Константин Павлов, Наиля Асадуллина. О моделировании социально-экономических факторов и тенденций развития в современных условиях Республики Узбекистан	93
Алексей Шлихтер. Общие контуры, типология, функции, доходы и расходы третьего сектора США	99

CONTENTS

Yu. Shvetsov. Theory of digital economy	6
E. Rozhkov. Prospects for digitalization in Russia	17
L. Ivanova. Social environment for activating economic growth	28
O. Sukharev. Intelligent firm as a new kind of economic organization	46
E. Naberushkina. Empirical analysis of attitudes to new forms of employment in the pandemic era	62
G. Gritchenko. Rural infrastructure development, based on public-private and municipal-private partnership	73
K. Pavlov. N. Asadullina. On modeling actual socio-economic factors and development trends in the Republic of Uzbekistan	93
A. Shlikhter. The basic structure, typology, functions, revenues and expenditure of the tertiary sector in the U.S.	99

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
Международного научно-исследовательского института
социального развития

© 2021

Юрий Швецов

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Цифровые финансы» Алтайского государственного техниче-
ского университета (г. Барнаул, Россия)
(e-mail: yu.shvetsov@mail.ru)

ТЕОРИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются основные положения теории цифровой экономики, синтезирующие практический опыт ее становления в российском обществе. Освещается новое содержание товарно-денежных отношений, ведущая роль в нем нематериальных активов, объективный характер монополии электронных денег, утративших ряд своих специфических функций, и трансформация денежно-кредитных учреждений в многопрофильные финансовые концерны. Доказывается необходимость исключения физических лиц из сферы налогообложения и его сосредоточения на фискальном учете интеллектуальной, цифровой собственности и капитала, превращения бюджета в финансовый инструмент перераспределения валового общественного продукта в пользу социально незащищенных граждан. Вводится понятие двухуровневой экономики, в которой постепенно ликвидируется паразитирующий на ее достижениях класс посредников.

Ключевые слова: цифровая экономика, наука и практика, рабочая сила, предпринимательство, товарно-денежные отношения, капитал, собственность, налогообложение, бюджет, нематериальные активы, двухуровневая экономика, деньги, финансы, свободное время, образование.

DOI: 10.31857/S020736760015757-1

Мировая экономика в настоящее время находится под влиянием двух мощных факторов, которые накладывают отпечаток на развитие материально-го базиса общества. Первый из них, связанный с массовым распространением коронавирусной инфекции, поставил правительства всех стран перед необходимостью отвлечения огромных финансовых ресурсов из сферы производства и услуг на нужды поддержания жизненного уровня населения, потерявшего работу или испытывающего большие трудности из-за локализации трудовой мобильности и существенного сокращения покупательной способности.

Процесс гигантского перераспределения денежных средств между секторами производства и потребления в пользу последнего способствует замедлению темпов экономического развития, нарушению пропорций в системе производительных сил и производственных отношений, обвалу финансовых рынков, утрате преимуществ международного разделения труда, резкому сужению сферы социального обслуживания, нарастанию нищеты и бедности, свертыванию деятельности многих важных институциональных учреждений. Таким образом, неблагоприятная внешняя среда стала объективной реальностью и превратилась в предмет тщательного исследования науки и практики, результаты которого позволят с оптимизмом смотреть в будущее.

Вторым фактором, воздействующим на бизнес-среду и систему органов государственного управления, является бурное развитие цифровой экономики, внесшей на протяжении последнего десятилетнего цикла существенные коррективы в мышление и образ жизни людей. Современные компьютерные технологии, механизм блокчейна, Big Data, Интернет вещей перевернули представление человека о коммерческой деятельности, сместили эпицентр ее активности в виртуальное пространство, вызвали бум электронного документооборота, породили шквал цифровых транзакций, коренным образом видоизменили формат популярных платежных систем, способствовали распространению искусственного интеллекта на всех стадиях производственного процесса, резко снизили потребность в предложении рабочей силы, кардинально изменили содержание и структуру профессионального образования, науки, здравоохранения и культуры. Цифровая экономика по всем позициям теснила традиционные методы хозяйствования, и это необратимый процесс, который со временем будет только усложняться и нарастать.

Обе доминанты революционных преобразований носят объективный характер и обуславливают потребность их глубокого осмысления с тем, чтобы от хаотичных действий перейти к политике разумной регламентации, направляющей возникшую стихию в русло осознанного подчинения общественным потребностям. Разработка надежной методологии исследования и синтезирование результатов частных процессов, происходящих в недрах материального базиса социума, позволят сформулировать и обосновать единую парадигму его устойчивого развития.

В арсенале науки содержится множество инструментов, с помощью которых она воздействует на происходящие в мире макроэкономические процессы. Главным полигоном апробации новых идей, упорядочивающих возникающие пертурбации в системе производительных сил и производственных отношений, является экономическая теория. Проникнуть в суть сотрясающих рыночное хозяйство тенденций и феноменов, выявить подноготную разбухшего виртуального пространства, дать внятное объяснение закономерностям его электронного мультипликатора, аргументировать и формализовать направления осуществления цифрового бизнеса — прямая обязанность «науки наук».

Перечисленные обстоятельства выдвигают на повестку дня извечную проблему отставания теории от практики. Последняя накопила в своем багаже множество фактов «встраивания» современных информационно-компьютерных технологий в ведущие сегменты поля хозяйственной деятельности социума и может похвастаться весомыми достижениями в области укрепления в нем позиций искусственного интеллекта. Однако осмысление новых реалий осуществляется чрезвычайно медленно в силу того, что творческие усилия ученых сосредоточены на констатации партикулярных закономерностей, складывающихся в недрах цифровой экономики, но не направлены на их обобщение,

позволяющее синтезировать фрагментарные результаты в интегральный синергетический эффект, и соединить радиусом истины центр и периферию искомого явления (см. напр. 1–20).

Чтобы избавиться от энтропии в стремительно меняющемся материальном базисе общества, наука должна в спешном порядке переосмыслить все базовые концепции его регламентации и в противовес взрывным и непредсказуемым конъюнктурным катаклизмам обеспечить в нем надлежащий управленческий порядок. Многочисленные лакуны фундамента цифровой экономики нуждаются в заполнении их верифицированными новациями. Рассмотрение важнейших из них и составляет предмет настоящего исследования.

Трудовая повинность в общественном производстве постепенно уходит в прошлое, носители искусственного интеллекта автоматически упраздняют за ненужностью все организационные структуры, осуществляющие контроль функциональной деятельности человека — инспекции, профсоюзы, министерства и ведомства. Труд, освобождаясь от экономической подневольности, обретает новое социальное содержание, становится по-настоящему свободным и ликвидирует необходимость воспроизводства жизненных условий существования индивида. Теперь он может сосредоточиться на когнитивной деятельности, а удовлетворять свои индивидуальные предпочтения в физической активности будет в личном подсобном хозяйстве и во время проведения досуга. **Закономерность первая: рабочая сила перестает быть товаром**, тотальная роботизация производственного процесса навсегда вытесняет человека за пределы предприятий, заводов и фабрик, предприниматели перестают заботиться о воспроизводстве его жизненного уровня, который становится объектом мониторинга государства.

Как известно, органическое строение капитала есть соотношение его постоянной и переменной частей: чем больше доля первой, тем выше оно само. До зарождения Четвертой промышленной революции органическое строение капитала непрерывно росло вследствие бурного развития технического прогресса, совершенствования технологий и автоматизации производства. Рост постоянного капитала сопровождался уменьшением доли его переменной части, что приводило к уменьшению спроса на рабочую силу и росту безработицы. С другой стороны, рост органического строения капитала имел своим следствием снижение нормы прибыли. В этом проявлялась противоречивость способа производства, основанного на потреблении рабочей силы. В погоне за увеличением рентабельности выпускаемой продукции предприниматели повышали производительность труда, которая автоматически уменьшала норму прибыли и способствовала снижению занятости.

Цифровая экономика решила эту проблему. Массовое распространение безлюдных технологий привело к тому, что органическое строение капитала достигло своей максимальной отметки, социальные конфликты перестали сотрясать

стены хозяйственных комплексов, а гигантский рост эффективности производства, основанный на Интернете вещей, больше не влияет на норму прибыли. Исчезает многовековое противоречие между трудом и капиталом, который обретает полную независимость и становится единственным источником создания новой стоимости и увеличения ВВП в обществе. **Закономерность вторая: капитал из средства эксплуатации человека превращается в самодовлеющий фактор производства**, прирастающий созданием новых поколений цифровых технологий (венчурного финансирования) и осуществлением высокодоходных спекулятивных операций на фондовом и валютном рынках.

Основными целями предпринимательской деятельности являются извлечение прибыли и наращивание личной собственности. Эта аксиома остается столь же актуальной и в условиях цифровой экономики, однако сам механизм увеличения рентабельности претерпевает существенные изменения. Вследствие вытеснения физического труда за рамки технологического процесса в нем исчезает феномен прибавочной стоимости, которая на протяжении веков была действенным регулятором нормы прибыли, стабильным источником пополнения финансовых фондов и главным аккумулятором оборотных средств на предприятиях. Из калькуляции себестоимости товаров навсегда исчезает ее самая весомая статья — заработная плата, всегда бывшая объектом головной боли для предпринимателей.

Заняв скромную нишу условно-постоянных расходов в себестоимости выпускаемой продукции, вещественные факторы производства уже не играют в нем большой роли (исключая затраты на электроэнергию), поскольку самая внушительная часть издержек приходится на стоимость ноу-хау. Высококвалифицированные специалисты в области программируемого бизнеса, рождающие новые оригинальные идеи и на их основе реализующие конкретные проекты, ценятся на вес золота, рассматриваются как дефицитный штучный товар, обеспечивающий достижение привилегированного положения компании в коммерческой деятельности. Деньги, помноженные на интеллект, — такова ее формула, позволяющая достичь успеха в бизнесе в эпоху криптовалютной реальности.

Закономерность третья: нематериальные активы, прежде всего интеллектуальная собственность в сфере информационно-компьютерных технологий, **становятся главным двигателем предпринимательского дела и аренной ожесточенной конкурентной борьбы между его субъектами**. Из четырех составляющих цифровой экономики — когнитивных технологий, облачных вычислений, Интернета вещей и больших данных — именно первые являются доминирующими, а остальные занимают подчиненное положение.

Уже сейчас в погоне за прибылью бизнес замещает натуральные ингредиенты продуктов питания синтетическими добавками, а вскоре искусственная пища вытеснит с полок магазинов все, что мало-мальски содержит в себе

природные компоненты. Весь ассортимент искусственного питания превратится в непритязательный ширпотреб с демпинговыми ценами. Естественный провиант перейдет в разряд баснословно дорогих товаров, которые обывателю не по карману и будут доступны только после сбора урожая в собственном саду или огороде. Работа в личном подсобном хозяйстве, сбор грибов и ягод, ловля рыбы станут осязаемым доходом человека до тех пор, пока биологическая среда его обитания окончательно не уступит своих позиций техносфере, стремящейся к тотальному переводу всех форм органической жизни в неодоушевленный формат.

Производство предметов потребления дифференцируется: меньшая их часть, состоящая из натуральных ингредиентов, наводнит интерьер нуворишей роскошными изделиями естественного происхождения, а более объемная партия, представленная товарами из искусственных материалов, насытит стандартные жилища малоимущего населения. Потребительские стандарты домов и квартир, предназначенных для богатых собственников и простых людей, окажутся диаметрально противоположными: для одних они превратятся в дворцы, источающие вещественное изобилие, для других станут местом спартанского проживания, убогость которого компенсируется невысокой ценой приобретения.

Как элитные хоромы, так и непритязательные хижины будут нашпигованы самой экзотической электронной техникой и роботизированной обслугой, которые поголовно станут «умными» и освободят жильцов от малейших домашних проблем и бытовых обязанностей. Конечно же, запредельный уровень цифрового комфорта толстосумов окажется недоступен простым смертным, однако те и другие навсегда избавятся от рутины тяжелого неквалифицированного труда.

Выпуск средств производства подчинится ритму конвейера полностью автоматизированных линий под руководством мощного компьютера, направляющего их локальные действия в единое русло. Участие человека в этом процессе ограничится разработкой когнитивного ноу-хау, штампующего следующие поколения искусственного интеллекта. Срок службы цифровых механизмов существенно сократится, а их утилизация достигнет невиданных масштабов, увеличивающихся в геометрической прогрессии. Производство крупных машин полностью сосредоточится в предпринимательском секторе, внутри которого станут циркулировать не столько передовые технологические образцы, сколько перспективные, облаченные в электронный формат идеи. Научно-техническая среда будет обслуживать исключительно сферу приложения капитала и станет недоступной для обывателя.

Коренным образом изменится механизм соотношения меновой и потребительной стоимости, в эру глобального капитализма обеспечивавший примат первой над второй. Товар лишится свойства всеобщности, деньги потеряют статус универсального эквивалента, а в производственных отношениях

утвердятся противоположные социальные полюсы: изобилие и нужда. Один из них будет подпитываться изготовлением средств производства для бизнеса и эксклюзивных предметов потребления для знати, а другой — выпуском ширпотреба для неимущего населения. В первом случае потребительная подчинит себе меновую стоимость и станет стремиться к максимуму, во втором — потребительная стоимость будет колебаться вокруг фиксированного уровня, а меновой номинал утратит регулятивное значение.

Декорум разобьется на два лагеря, каждый из которых интересуется только своей жизнью. Коммерсанты, непрерывно воспроизводящие материальный базис социума, будут присваивать большую часть общественного богатства, а его фиксированную, определяемую условиями общественного договора долю направлять в распоряжение государства, которое станет распределять ее между населением в соответствии с законодательно установленным уровнем прожиточного минимума. Он превратится в главный, а для подавляющего числа обывателей — единственный, источник существования, поэтому материальные условия жизни существенно упростятся. Формула капитализма — «нищета — бедность — достаток — роскошь» — примет в цифровом обществе вульгарный вид «бедность — роскошь»: для человека, непричастного к бизнесу, сирость исчезнет, но и зажиточность станет недостижима.

В классической схеме воспроизводства национального дохода (производство — распределение — обмен — потребление) населению в двух первых ее звеньях уготована роль безучастных наблюдателей, а во вторых — собирателей крошек общественного пирога. **Закономерность четвертая: на смену глобальному капитализму идет двухуровневая экономика**, вверху непрерывно нарастающая богатство привилегированных патрициев, а внизу воспроизводящая бедность бесправных плебеев.

Отсюда вытекает **пятая закономерность: бизнес состоятельных индивидов съезжится до замкнутого пространства**, в котором население не будет принимать даже опосредованного участия. Собственность «перетечет» в цифровую форму, станет «непрозрачной» и непонятной для не посвященного в секреты предпринимательства субъекта.

В настоящее время деловые круги испытывают серьезные затруднения, связанные с трудностями размещения финансовых активов. Привыкшие работать по старинке с опаской взирают на усиливающиеся процессы замещения фиатных денег их электронными аналогами, конвертации рубля, доллара и евро в различные виды криптовалют, не обеспеченных ни золотым запасом, ни финансовыми резервами государства, а держащихся на плаву только на утлой лодочке общественного договора. Другие, наоборот, с энтузиазмом восприняли новую экономическую реальность и смело устремились в ее водоворот, открывающий невиданные возможности роста рентабельности производства за счет использования информационно-компьютерных технологий, внедрения

блокчейн-сервисов, конструирования цифровых платформ и разветвленной экосистемы хозяйственной деятельности.

Но технический прогресс невозможно повернуть вспять, поэтому первых ожидает неминуемый крах, а вторым будет сопутствовать предпринимательский успех: рано или поздно деньги повсеместно обретут цифровой формат и отправят на свалку истории их традиционный номинал. ***Закономерность шестая: финансы окончательно примут электронный вид, который будет использоваться преимущественно в качестве средства платежа и обращения.*** Другие функции — меры стоимости (из-за меняющегося механизма соотношения менового и потребительного дескрипторов), средства накопления (вследствие неспособности населения осуществить сбережения) и мирового стандарта (в результате распыления криптовалюты на огромное количество видов) — останутся у денег в прошлом.

Еще в конце XX века, когда глобализм окончательно утвердился в мировой экономике, начала проявляться тенденция перемещения финансовых операций из реального производства в различные сегменты валютного и фондового рынков. Классическая формула «товар — деньги — товар» эволюционировала в модифицированный стандарт «деньги — деньги», в котором они предстают в качестве самовоспроизводящегося функционала: демонстрируют способность наращивать свой объем, минуя производственный цикл. Издержки и время оборота средств существенно сокращаются, при этом значительно увеличивается норма прибыли, которая в отдельных случаях достигает сверхнормативной отметки.

В погоне за сверхприбылью многие предприниматели банкротились и разорялись, но наиболее удачливые из них превзошли традиционные рубежи бизнеса. Развитие цифровой экономики придало этому процессу дополнительный импульс и привело к окончательной победе денежного мультипликатора над товарно-денежным гибридом, который оказался несовместим с форматом виртуального пространства. ***Седьмая закономерность: большинство финансовых операций совершается в цифровом формате и приобретает ярко выраженный спекулятивный характер.***

Материальный базис общества испокон веков покоится на фундаменте рыночной экономики и напоминает хронически больного индивида, которому не помогают рецепты, рекомендованные консилиумом ведущих мировых специалистов. Длительные финансовые кризисы, безуспешная борьба с безработицей и бедностью населения, непрекращающаяся череда громких коррупционных скандалов, углубляющиеся противоречия между трудом и капиталом, беспощадная конкуренция между акулами бизнеса за рынки сырья и сбыта продукции свидетельствуют о несостоятельности классической экономической теории.

Легко вписывающиеся в ее схему посредники ведут откровенно паразитический образ жизни. Их деятельность не позволяет обеспечить разумный

баланс развития производительных сил и производственных отношений, приводит к многократному удорожанию стоимости валового общественного продукта и снижению жизненного уровня населения. Идущая на смену глобализму цифровая экономика позволяет отсеять не только класс жирующих спекулянтов как примитивного перекупщика, но и сословие государственных служащих от участия в дележе национального дохода и обеспечить более справедливый механизм его распределения в обществе. **Восьмой закономерностью** эры виртуального экономического пространства **является ликвидация в нем касты воинствующих коммиссионеров.**

На протяжении веков сначала немногочисленная и разрозненная когорта ростовщиков, а затем слаженная и гибкая банковская система выступали в роли посредников между населением, обладающим излишними денежными средствами, и потенциальными инвесторами. Кредитные учреждения всегда были в числе самых успешных агентов рыночного хозяйства, хотя транзакции, совершаемые ими, редко выходили за пределы денежно-кредитного сектора.

Эпоха цифровой экономики внесла существенные коррективы в механизм банковской деятельности, характерными чертами которой стали многофункциональный искусственный интеллект, электронный формат клиентских услуг и обширная сеть сферы приложения капитала. Развитая экосистема цифрового банка ориентирована на инвестирование средств в новые поколения информационно-компьютерных технологий, роботизированных комплексов, платформ умных домов и городов, перспективные продукты Интернета вещей, инфраструктуру криптовалютных бирж, цифровую собственность и виртуальный терминал ценных бумаг. **Закономерность девятая: денежно-кредитные учреждения трансформируются в многопрофильные финансовые концерны,** узурпирующие высокодоходные операции на рынке денег и капиталов.

Кардинально изменятся структура и состав фискальных платежей в системе налогообложения. Физические лица, рабочая сила которых вытесняется из сферы производства роботизированными комплексами и перестает воплощаться в стоимости валового общественного продукта, подлежат освобождению от уплаты НДС, транспортного, земельного и имущественного налогов. Население не только перестанет формировать бюджет, но и начнет получать из него ежемесячно индексируемое довольствие, поддерживающее его минимально необходимый жизненный уровень. Исключением станут субъекты творческих профессий, востребованных в пространстве цифровой экономики, для которых сохраняются прогрессивные ставки подоходного налога, — специалисты информационно-компьютерных технологий, высокоинтеллектуального инжиниринга, дизайна, инновационного и финансового менеджмента.

Фискальный учет юридических лиц сосредоточится на трех основных объектах, от которых в наибольшей степени зависит эффективность коммерческой

деятельности: нематериальных активах, цифровой собственности и капитале. ***Закономерность десятая: из массового налогообложение превратится в избирательное и будет охватывать лиц, занятых высококвалифицированным интеллектуальным трудом и предпринимательской деятельностью.***

Тотальная утрата людьми покупательной способности приведет к тому, что главной статьей государственного бюджета станет социальное обеспечение населения, а первоочередной обязанностью владельцев частных компаний и руководителей унитарных предприятий – наполнение общественной казны, которая превратится в финансовый инструмент перераспределения валового общественного продукта в пользу неработающих граждан. Они всю жизнь, как сегодняшние пенсионеры, будут получать ежемесячный гарантированный размер денежного содержания в виде базового безусловного дохода (ББД). Дарованная судьбой «цифра» превращает работу в ***свободное время***, которое ***станет аренной самодетельности населения и одиннадцатой закономерностью*** электронного общества. Полная свобода волеизъявления позволяет человеку перестать подчиняться трудовой повинности и самостоятельно устанавливать пропорции досуга, творчества и физической нагрузки. Впервые в истории личность освобождается из плена материальной необходимости и обретает возможность самовыражения, позволяющего раскрывать интеллектуальные способности и реализовывать этические предпочтения.

Коренная перестройка ожидает систему образования, главным трендом которого, и это ***двенадцатая закономерность***, будет ***почти полное исчезновение профессионального обучения***. Инженерно-технические, экономические и юридические науки, фиксирующие приращение знания в области развития производительных сил и производственных отношений, подвергнутся жесткой логической алгоритмизации и перейдут в сферу ведения искусственного интеллекта. Будучи свободен от субъективизма, он лучше человека сможет регулировать распределительные процессы в материальном базисе общества, а при возникновении любого конфликта интересов не допустит совершения непреднамеренных ошибок.

Они перестанут сопутствовать и медицине, которая тоже станет полностью роботизированной. Исключение составит только сфера информационно-компьютерных технологий, творческому началу которой не грозит конкуренция со стороны механизированного мышления. Среднее обучение сохранит свой всеобщий статус в социуме, а высшее образование сосредоточится на естественных науках, культуре, искусстве и религии. Педагогический процесс будет двухуровневым: дешевым дистанционно – фронтальным, предназначенным для широких масс населения, и дорогим – контактно-эксклюзивным, подразумевающим «живое» общение ученика и учителя, но доступным только для состоятельных лиц.

Виртуальное социально-экономическое пространство современного декона находится в стадии становления, его конфигурация будет дополняться

новыми, пока еще неизвестными контурами, которые существенно расширят наше представление о механизме действия процессов, обеспечивающих баланс развития производительных сил и производственных отношений. Но теоретическое осмысление первых достижений цифровой экономики в зеркале общественного блага необходимо начать уже сегодня, чтобы завтра быть готовым во всеоружии встретить шквал более сложных инновационных технологий и когнитивных модулей, превращающих материальный базис социума в гибридный естественного и искусственного интеллектов, в котором, возможно, первый со временем утратит свое определяющее значение. Задача экономической теории — умозрачительно предвосхитить наступление этого печального события и своевременно разработать контрмеры, обеспечивающие комфортное существование человека в роботизированном мире будущего.

Литература

1. *Андиева Е.Ю.* Цифровая экономика будущего, индустрия 4.0 / Е.Ю. Андиева, В.Д. Фильчакова // Прикладная математика и фундаментальная информатика. 2016. № 3. С. 214–218.
2. *Бондаренко Т.Г.* Электронные деньги в России: современное состояние и проблемы развития / Т.Г. Бондаренко, Е.А. Исаева // Статистика и экономика. 2016. № 5. С. 42–45.
3. *Борщ Л.М., Жарова А.Р.* Методология развития человеческого капитала с позиций цифровой экономики // Креативная экономика. 2019. Том 13. № 11. С. 2141–2158.
4. *Владимирова Ц.Д.* Вызовы информационной экономики: развитие человеческого капитала // Экономика труда. 2019. Том 6. № 3. С. 1029–1042.
5. *Днепров М.Ю., Михайлюк О.В.* Цифровая экономика как новая экономическая категория // Вопросы инновационной экономики. 2019. Том 9. № 4. С. 1279–1294.
6. *Дудин М.Н.* Политическая экономия в эпоху цифровой революции: устойчивость и гибкость объекта, предмета и метода К. Маркса // Экономика и социум: современные модели развития. 2019. Том 9. № 2. С. 205–218.
7. *Маркова В.Д.* Цифровая экономика / учебник / М.: ИНФРА-М, 2018/ 186 с.
8. Основы цифровой экономики: учебное пособие / Под ред. М.И. Столбова, Е.А. Бренделевой // М.: Научная библиотека. 2018. 238 с.
9. *Сироткин А.С.* Диджитализация и краудфинансы: особенности и перспектива в сфере финансовых технологий // Вопросы инновационной экономики. 2019. Том 9. № 4. С. 1661–1676.
10. *Студеникин Н.В.* Цифровые технологии и новые возможности для КСО в России в контексте зеленой экономики, цифровой экономики и «шеринг экономики» // Государственно-частное партнерство. 2017. Том 4. № 4. С. 257–266.
11. *Сухарев М.В.* Типы цифрового неравенства // Креативная экономика. 2019. Том 13. № 12. DOI: 10.18334/ce.13.12.41524
12. *Танющева Н.Ю.* Электронные деньги через призму денежных функций // Финансы и кредит. 2016. № 16. С. 40–49.
13. *Филиппов Д.И.* О влиянии финансовых технологий на развитие финансового рынка // Российское предпринимательство. 2018. Том 19. № 5. С. 1437–1464.
14. *Фролов В.Г., Павлова А.А.* Системные эффекты реализации инновационно-инвестиционно сбалансированной промышленной политики в условиях цифровой экономики // Экономические отношения. 2019. Том 9. № 4. С. 2919–2936.

15. *Шахова М.С.* Фрайчайзинг в системе электронной коммерции как особый вид предпринимательства в эпоху цифровой экономики // Экономика и социум: современные модели развития. 2018. Том 8. № 3. С. 65–74.
16. *Шваб К.* Технологии Четвертой промышленной революции / К. Шваб, Н. Дэвис. Перевод с англ. // М.: Эксмо. 2018. 320 с.
17. *Khalin V.G.* Digitalization and its impact on the Russian economy and society: advantages, challenges, threats and risks // Management consulting. 2018. № 10. P. 46–52.
18. *Pan'shin B.* Digital economy: concepts and directions of development // Science and innovation. 2019. P. 52.
19. *Rifkin J.* The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism // New York: St. Martin's Griffin. 2015. 448 p.
20. *Strelkova I.A.* Digital economy: new opportunities and threats for the development of the world economy // Economics. Tallage. Right. 2018. P. 24–25.

Yuriy Shvetsov (e-mail: yu.shvetsov@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor,
Chairman of the department «Digital finances»
Altai State Technical University (Barnaul, Russia)

THEORY OF DIGITAL ECONOMY

The article discusses the basic provisions of the theory of the digital economy, synthesizing the practical experience of its formation in Russian society. The new content of commodity-money relations, the leading role of intangible assets in it, the objective nature of the monopoly of electronic money (the latter having lost a number of its specific functions), and the transformation of monetary institutions into diversified financial concerns are considered.

The author substantiates the need to exclude individuals from taxation and to focus it on the fiscal accounting of intellectual, digital property and capital, in order to turn the budget into a financial instrument of redistribution of gross public product in favor of the disadvantaged. The concept of a two-tier economy is introduced, in which the class of intermediaries parasitizing on societal achievements is gradually eliminated.

Keywords: digital economy, science and practice, labor, entrepreneurship, commodity relations, capital, property, taxation, budget, intangible assets, two-tier economy, money, finance, free time, education.

DOI: 10.31857/S020736760015757-1

© 2021

Евгений Рожков

аспирант кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического Университета (г. Екатеринбург, Россия)

(e-mail: rozhkov@pochtobank.ru)

ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ В РОССИИ

Анализируя складывающуюся ситуацию в экономике России, учёные утверждают, что наши промышленные предприятия пока не готовы конкурировать с лидерами мировой промышленности по внедрению цифровизации в производство. Основной акцент при внедрении «цифры» государство делает на развитие «умных» городов. В условиях современной экономики внедрение программ по развитию «Умного города» осуществимо только в крупных агломерациях. Региональные экономики не способны поддержать на должном уровне развитие муниципальных образований с численностью менее двух сотен жителей в условиях внедрения цифровизации, как требуют новые стандарты. Безусловно, всё это актуализирует необходимость исследования процессов цифровизации, проходящих в нашей стране. При этом можно утверждать, что основной проблемой цифровизации является недостаток финансирования. На уровне предприятий ощущается недостаток привлечения инвестиций, а на уровне муниципальных образований — недостаток финансирования из федерального и региональных бюджетов.

Ключевые слова: экономика страны, регион, «Умный город», цифровая экономика, цифровизация, бюджет, муниципальное образование.

DOI: 10.31857/S020736760015758-2

В России в настоящее время осуществляется программа развития цифровой экономики, которая должна быть реализована до 2025 года [9], в рамках этой программы утверждена стратегия развития информационного общества до 2030 года. В нашей стране большинство крупных компаний, которые могут позволить себе развивать и внедрять цифровизацию, это предприятия, относящиеся к таким сферам экономики, как добыча полезных ископаемых, нефтегазодобыча и т.д. [16]. В большей мере государство берёт на себя ответственность за внедрение процессов цифровизации муниципальных образований (стандарт «Умный город» предложен Минстроем России для городов численностью более 100 тыс. человек).

В отечественной литературе возрастает внимание к решению проблем, возникающих при внедрении цифровых технологий.

Так, С. Обмачевская рассматривает вопросы, поставленные в программе «Цифровая экономика», с точки зрения мировых тенденций в экономике и повышения конкурентоспособности нашей страны [11]. С. Орехова обращает внимание на эффективность функционирования промышленных предприятий в современной экономике, которые могут стать катализатором для сегмента высокотехнологичного бизнеса в нашей стране, при условии поддержания и роста внутреннего спроса на рынке «B2B» [13].

По мнению Д. Бенц, результатом проведения «цифровизации» в нашей стране могут стать не только экономические преимущества, но и социальные выгоды (увеличение доступности медицинских услуг, сокращение затрат на образование, доступность сервисов и т.д.), а также повышение качества жизни людей (новые рабочие места, создание комфортных городов, повышение уровня безопасности и т.д.) [1].

Е. Истомина, проводя анализ цифровизации регионов, приводит данные рейтингового агентства IMD World Digital Competitiveness Ranking, которое в 2019 году исследовало процессы цифровизации в разных странах, по итогам чего Россия была на 43 позиции в категории «Технологии», на 42 позиции в категории «Будущей готовности» и «Развитие цифровых навыков» (на 1 позиции по этим показателям США). В категории «Умное ЖКХ» город Москва на 6 позиции, а на 1 позиции город Сингапур [8].

Предпосылки городской цифровизации в России имеются. Это и высокая мотивация как правительства страны, так и органов власти в субъектах; развитие широкополосного интернета и большой охват им территории в регионах; развитие законодательства в этой области; освоение современных технологий и т.д. [14]. Наряду с общими положительными моментами по внедрению цифровизации, имеется и цифровое неравенство в регионах, характеризующееся отставанием развитости инфраструктуры в городах, низким качеством данных, собираемых на уровне муниципалитетов. Связано это в первую очередь, с разрывом в финансировании цифровых проектов разных уровней (федерального, субъекта и муниципалитета) [14]. Повышение эффективности и прозрачности управления городской средой на местном уровне реализуется за счёт внедрения цифровых технологий, с учётом, что более 70% населения страны проживает в городах [18]. Элементами «Умного города» являются: автоматизированные интеллектуальные системы контроля и управления жизнью города [3] (ЖКХ, общественный транспорт, автомобильное движение, образование, здравоохранение, общественная безопасность, энерго- и водоснабжение, экология и туризм) [3].

Также необходимо отметить, что создание «Умного города» потребует участия самих жителей для определения приоритетов городского развития, оценки потенциальных выгод [10]. Преобладание малого и среднего частного бизнеса создаёт благоприятные условия для внедрения новых эффективных цифровых технологий, которые способствуют развитию как экономики регионов в целом, так и муниципального образования в частности. А задача государства сводится к ликвидации барьеров и созданию условий для развития технологий в регионах [4]. Цифровизация малых и средних городов России сталкивается с проблемой внедрения на их территории локальных цифровых сервисов (сервис доставки еды (Delivery-Club), сервис такси (Яндекс-такси, Gett), сервис доставки товаров (DPD, TNT), информационное сопровождение городских

активностей (Afisha, Timerpad))¹. В России все города (более 1100 жителей) разбиты на группы (от 1-й до 6-й). Города, которые входят в 1-ю, 2-ю и 3-ю группы, имеют планомерный рост всех сервисов. Города из 4-й группы активно развивают сервисы услуг (например, по доставке еды). Города из 5-й группы развивают сервис по доставке товаров. В городах 6-й группы создаётся инфраструктура, проводится повышение грамотности населения, появляются информационные сервисы [23].

Основной тренд последних лет в развитии городов — это концепция устойчивого развития [5]. Городское население нашей страны формирует базу для экономического роста. Дальнейшее устойчивое развитие городов будет способствовать устойчивому развитию всей экономики страны [5].

Конкуренция городов за инвестиции, жителей, бизнес-резидентов и туристов является прямым следствием цифровизации городов, ведущей к концентрации в одном месте наиболее рентабельных видов экономической деятельности и ключевых ресурсов развития [17].

В России 1112 городов (91% — это города с численностью не более 200 тыс. человек (1016 городов), в т.ч. не более 25 тыс. человек (800 городов)), у которых развитие и с исторической, и с экономической точки зрения очень разное. Если учитывать, что в национальный проект «Умный город» в России вовлекли города с численностью более 100 тыс. человек, то, по мнению автора, это было сделано преждевременно. На первом этапе в «пилотном» проекте участвовали только крупные города нашей страны, но в связи с тем, что времени на реализацию поставленных целей было мало, и реализовывали они их с «нуля», то и результат не достигнут, и положительный пример в других городах может быть не освоен. Проект «Умный город» в разных городах (по численности населения) должен реализовываться по-разному.

Одним из показателей использования цифровых сервисов в городах является практика покупок через интернет. Например, товары и услуги через интернет заказывают 31% жителей малых городов, в крупных городах этим пользуются более 50% горожан.

В научной литературе встречается несколько определений тезиса «Умный город». Приведём к примеру один из них: «Умный город» — это город, в котором, информационное пространство сформировано с учётом потребностей граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений [18], где созданы и применяются информационно-телекоммуникационные технологии и сформирована новая технологическая основа для экономического развития [18].

Реализация программы «Умный город» включает в себя восемь подпрограмм: городское управление, «умное» ЖКХ, инновации для городской среды, «умный» городской транспорт, интеллектуальные системы общественной и экологической безопасности, инфраструктура сетей связи, туризм и сервис.

¹ Цифровизация в малых и средних городах России // Высшая школа урбанистики. 2018. 23 с.

На сегодняшний день в России к категории «Умный город» можно отнести Москву и Санкт-Петербург [18]. Одной из особенностей создания «Умного города», которая пока не учитывается различными структурами, определяющими рейтинги по цифровизации, можно считать наличие «Цифрового двойника» муниципального образования, благодаря которому синхронизируются и связываются внутренние структуры города — водоснабжение, электрификация, подача газа, загруженность дорог, услуги здравоохранения — ускоряющие обмен информацией между городскими структурами.

На уровне региона и муниципального образования имеется спрос на цифровизацию и предложения по цифровизации. Например, в Концепции развития цифровой экономики Пермского края предложение на цифровизацию исходит от предприятий и организаций сектора ИКТ, а спрос по цифровизации представляют население, государственные органы, органы местного самоуправления и подведомственные им организации, рынки и отрасли региона, которые потребляют продукты и услуги ИКТ [2].

Задачей для крупных муниципальных образований России до 2024 года является формирование информационной инфраструктуры, увеличение рабочих мощностей серверного оборудования и объёмов систем хранения данных, обеспечение прозрачности процессов учёта и распоряжения муниципальным имуществом. И в результате работы проекта «Умный город» в муниципальных образованиях обеспечивается актуальная информация для нужд управления муниципальной собственностью, понятная для его жителей [7].

Современные города в мировой практике общаются между собой. И для удобства обмена информацией создают и входят в определённые альянсы (по типам моделей). Так, например, наиболее популярными моделями являются Альянс городов против трущоб, Альянс холодных городов, Альянс здоровых городов и т.д. [17].

В ходе работы над статьёй были применены и использованы теории цифровизации систем, расчётно-экспериментальные методики моделирования цифровизации платформ для собственности муниципального образования, методы, базирующиеся на теории функциональной специализации и теории реструктуризации [19]. При оценке уровня цифровизации в нашей стране уже используются несколько пилотных методов («Цифровая жизнь российских мегаполисов», «Цифровая Россия», «Национальный рейтинг цифровизации регионов Российской Федерации»).

Центром финансовых инноваций и безналичной экономики Московской школы управления «Сколково» разработана версия рейтинга «Цифровая Россия». Данный индекс отражает состояние процессов цифровизации, уровень использования потенциала цифровых технологий.

Процесс цифровизации оценивается не только с точки зрения достижения целей, но и с точки зрения его публичности. Индекс «Цифровая Россия»

оценивает этот процесс на основе публичных упоминаний в открытых источниках с учётом достоверности событий. Каждое событие отнесено к одному из следующих показателей: нормативное регулирование, кадры, исследовательские компетенции, информационная инфраструктура, информационная безопасность, экономические показатели и социальные эффекты. Далее показатели оцениваются через субфакторы, которыми являются события, факты и иная информация, полученная из открытых источников. Придерживаясь данной методики, можно заключить, что цифровизация городов более успешно проводится в Центральном, Северо-Западном, Уральском и Приволжском округах, т.к. большинство крупных городов страны находятся именно на этих четырёх территориях.

Многообразие предлагаемых вариантов и сторон реализации инвестиционных проектов и их результатов формирует многообразие вариантов оценки их эффективности [20], тем более, что для руководителей муниципальных образований проблемы цифровизации городов являются новинкой. И если на эти цели закладываются расходы в бюджет муниципального образования, то они в процентном отношении будут иметь незначительную долю, т.к. у городской администрации довольно много обязательств перед жителями, которые она обязана исполнять. Вследствие этого для реализации проекта «Умный город» на местном уровне недостаточно будет федеральных и региональных поступлений, необходимо будет привлекать инвестиционные средства на уровне муниципального образования. Наиболее подходящие методы финансирования инвестиций в создание «Умных городов» можно определить как инвестиционное кредитование и бюджетное инвестирование [21].

Также необходимо отметить, что у малых и средних городов имеется своя специфика (своя методика) по определению оценки эффектов от цифровизации.

Такая специфика позволяет разложить анализируемые эффекты по трём направлениям: человеческий капитал, экономика услуг и мобильность: инвестиции в человеческий капитал (образование, медицина, госуслуги), экономика услуг (диверсификация, экономия, открытость), при этом город выступает как часть системы расселения (интеграция, кооперация).

В 2020 году Минстрой России официально представил рейтинг цифровизации российских городов (по 181 городу)². Рейтинг цифровизации разработан Минстроем России и содержит 47 показателей по 10 направлениям, таким как: городское управление, умное ЖКХ, инновации для городской среды, умный городской транспорт, интеллектуальные системы безопасности, туризм, интеллектуальный сервис, интеллектуальные системы социальных услуг, инвестиционный климат, инфраструктура сетей связи.

По данным рейтинга Минстроя, места распределились следующим образом: среди городов с численностью населения более 1 млн чел. (15 городов)

² Рейтинг умных городов России [URL:<http://www.tadviser.ru/index.php>]

первые шесть мест заняли Москва (81,19 балла), Казань (52,58 балла), Санкт-Петербург (50,37 балла), Нижний Новгород (46,50 балла), Уфа (42,05 балла), Пермь (39,77 балла) [24].

Среди городов с численностью от 250 тыс. чел. до 1 млн чел. (63 города), первые пять мест заняли: Химки (66,32 балла), Балашиха (Мос. обл.) (59,38 балла), Тюмень (58,31 балла), Подольск (Мос. обл.) (56,6 балла), Ставрополь (45,69 балла).

По городам с численностью населения от 100 тыс. чел. до 250 тыс. чел. (93 города), первые четыре места заняли: Реутов (71,35 балла), Серпухов (63,5 балла), Электросталь (61,88 балла), Домодедово (60,58 балла) (все – Московская область).

Среди городов с численностью населения менее 100 тыс. чел. в рейтинг вошло 20 муниципальных образований, первое, второе и третье места заняли: Дубна (72,48 балла), Ивантеевка (62,18 балла) и Наро-Фоминск (41,02 балла), соответственно (все эти города в Московской области) [24].

Также необходимо отметить, что при определении уровня цифровизации городов учитываются не только инфраструктура, но и формирование системы использования современных технологий – «цифровых компетенций» пользователей сетей.

По стадиям формирования, цифровизацию распределяют в следующем порядке:

1. Создание инфраструктуры доступа к цифровым технологиям;
2. Использование цифровых технологий в повседневной жизни;
3. Эффекты от цифровизации и формирования цифровой экономики.

По уровням цифровизацию можно представить:

– первичный – наличие, качество и доступность инфраструктуры;

– вторичный – интенсивность и навыки использования существующей инфраструктуры, характер используемых сервисов – наличие «цифровых компетенций».

В крупных городах количество пользователей интернета достигло своего предела и сейчас увеличивается за счёт небольших городов. Кроме того, одной из проблем цифровизации городов является цифровой разрыв³. Важным аспектом цифрового разрыва является разница в развитии цифровой жизни между региональными столицами и вторым городом в субъекте федерации (наиболее крупным по численности населения). Практически все «вторые» города в субъектах оказываются ниже по значению индекса цифровой жизни (табл. 1).

Как видно из данных, представленных в таблице 1, по показателям индекса цифровой жизни некоторых столиц субъектов федерации нашей страны и их «вторых» городов в регионе имеется существенный цифровой разрыв (разница в проникновении цифровых технологий во все аспекты повседневной жизни горожан). У всех городов, представленных в табл. 1, разница общего индекса

³ Цифровая жизнь российских регионов-2020 // Сколково. 2020. 62 с.

составляет от 30% до 50%, кроме городов Екатеринбург и Нижний Тагил – как «вторых» городов, у них разница общего индекса составляет более 100%.

Таблица 1

Сравнение индекса цифровой жизни в центральных и «вторых» городах субъектов

№ п/п	Столица региона	Общий индекс	Второй город	Общий индекс
1	Волгоград	0,4	Волжский	0,31
2	Екатеринбург	0,64	Нижний Тагил	0,31
3	Казань	0,46	Набережные Челны	0,26
4	Самара	0,55	Тольятти	0,33
5	Челябинск	0,49	Магнитогорск	0,37

Источник: составлено по данным [25]. Цифровая жизнь Российских регионов-2020 // Сколково. 2020. 62 с.

Цифровые технологии стали значимым фактором общего фактора цифровой среды. Они становятся одним из ключевых показателей конкуренции городов по цифровизации как на региональном уровне, так и на федеральном. Действующие сегодня предварительные национальные стандарты в области развития «Умного города», утверждённые Росстандартом, предназначены для повышения эффективности проектов в области информатизации и автоматизации городского хозяйства, а также упрощения внедрения новых цифровых технологий в городской среде, которые должны разрабатываться на региональном уровне. По мнению автора, эта нормативная база разработана для городов с численностью от 500 тыс. человек. Также должна быть разработана нормативная база для городов с численностью от 100 до 500 тыс. человек и менее 100 тыс. человек.

Для проведения цифровизации городов в отдельно взятом регионе, на уровне субъекта должны быть разработаны программы, приоритетные для своей территории (сквозных цифровых технологий), как в сфере цифровой экономики, так и по развитию информационной инфраструктуры, внедрения автоматизированных информационных систем.

Отсутствие цифровых инновационных платформ в управлении муниципальной собственностью имеет серьёзные последствия для развития городского хозяйства, что может повлечь в дальнейшем более глубокое отставание небольших городов от крупных, развитых цифровых городов в инновационном развитии.

Множество проблем не решается одномоментно, но тем не менее на муниципальном уровне для конкретного города вполне возможно создание ИТ-системы с применением искусственного интеллекта для сбора больших данных по широкому кругу источников, для анализа различных связей и анализа действий разных аспектов цифровизации городского хозяйства [15].

В эпоху информатизации экономики, всеобщей компьютеризации и роста телекоммуникационных услуг появляются новые возможности для решения социально-экономических проблем, роста эффективности управленческих процессов при эксплуатации и использования региональной собственности. Условия меняющейся экономики, конкуренция, необходимость оперативной обработки информации, баз данных способствуют упрощению и унификации управленческих решений, снижению рисков, повышению качества производственных процессов, росту стоимости имущества, в т.ч. при условии внедрения процессов их «оцифровки».

Принято считать, что цифровизация собственности в регионах позволит преобразовать потоки аналоговых данных в цифру и перевести имеющиеся коммуникации в компьютерные технологии — это будет первым шагом к достижению цели. Далее, необходимо будет завершить автоматизацию всех процессов (в инфраструктуре) и обеспечить современным оборудованием с поддержкой цифровых технологий.

В нацпроекте «Цифровая экономика» до 2024 года предусмотрено создание универсальной цифровой платформы инвентаризации, учёта и контроля состояния всех видов энергоресурсов имущественных комплексов. Также задачей до 2024 года является формирование информационной инфраструктуры, увеличение рабочих мощностей серверного оборудования и объёмов систем хранения данных, обеспечение прозрачности процессов учёта и распоряжения имуществом (на муниципальном и региональном уровнях). В итоге цифровизация собственности приведёт к увеличению её стоимости и улучшению использования в регионе с экономической точки зрения.

Возможности цифровизации имущества региона — это реагирование экономики на новые технологические тренды в стране. Проблемы — отсутствие в существующих нормативных документах и государственных программах контрольных точек реализации программы по цифровизации государственной собственности и методического инструментария анализа полученных результатов при финансировании из федерального бюджета. Многообразный по составу, назначению к использованию, а также по коммерческому потенциалу имущественный комплекс рассматривается органами власти, с одной стороны, в качестве основного источника неналоговых поступлений в бюджет, с другой — средством решения большого числа вопросов по предназначению и использованию собственности. В связи с этим эффективность использования государственного имущества, как правило, оценивается, во-первых, с позиции извлекаемого дохода, во-вторых, по размеру полученного социального эффекта.

Также необходимо учитывать, что при управлении муниципальной собственностью логично будет применять программно-целевое управление [6] и создать технологическую платформу [12]. Соответственно, при создании технологической платформы необходимо будет учитывать не только сбор

и внесение данных, но и превращение данных в информационные продукты с добавленной стоимостью, а держателем технологий будет местный муниципалитет.

Цифровые платформы должны использовать целый ряд инновационных моделей, чтобы быть жизнеспособными. Использование инновационной платформы способствует созданию среды для разработчиков и производителей контента, для приложений и программного обеспечения. Внедрение цифровых платформ по управлению муниципальной собственностью может быть ограничено и введено не в полном или в недостаточном объёме. Это связано с ограниченностью денежных средств местного бюджета.

Некоторые выводы: можно констатировать, что анализ показал готовность городского населения принимать участие в управлении городским имуществом. Непрерывный мониторинг данных (Big Data), развитие IT-сектора позволяют улучшить процесс управления муниципальной собственностью (в ЖКХ это внедрение технологий «умного видеонаблюдения»); упростить предоставление муниципальных услуг; и т. д.

Существует значительный потенциал развития публичного управления муниципальной собственностью. В связи с этим необходимо преобразование существующей модели управления муниципальной собственностью с тем, чтобы она была более доступной для горожан и предоставляла больше возможностей как для регулирования существующих проектов, так и для новых проектов в рамках цифровизации.

Литература

1. Бенц Д.С. Цифровизация российских регионов // Информационные системы и технологии в моделировании и управлении. IV Всероссийская научно-практическая конференция (с международным участием). Ялта. 21–23 мая 2019. С. 170–174.
2. Болотов А.М. Анализ концепции развития цифровой экономики Пермского края в 2018 – 2024 годах // Современная торговля: теория, практика, инновации. Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвящённой 15-летию Пермского торгово-экономического образовательного комплекса (ассоциации) «Торговое образование». Пермь, 15 ноября – 11 декабря 2018 г. С. 67–72.
3. Волгина Д.А. Концепция устойчивого развития «умный город» в России // Трансформация национальной социальной-экономической системы России. Материалы I Международной научно-практической конференции. Москва. 2019. С. 125–129.
4. Головченко В.И. Региональный аспект решения проблем цифровой экономики в современной России // Научно-практический журнал «Базис». 2019. № 1(5). С. 64–68.
5. Долгих Е.И., Антонов Е.В. Рейтинг устойчивого развития городов России // Урбанистика и рынок недвижимости. 2015. № 1. С. 17–32.
6. Дубровский В.Ж., Бурак А.А. Опыт и перспективы программно-целевого управления сложно организованными экономическими системами // Современные управленческие технологии: от теории и методологии к практическим решениям. Монография. Екатеринбург. 2016. С. 60–78.

7. Дубровский В.Ж., Рожков Е.В. Роль и задачи цифровизации управления муниципальной собственностью // Урал – драйвер неоиндустриального и индустриального развития России. Материалы II Уральского экономического форума (Екатеринбург, 21–22 октября 2020 г.). УрГЭУ, 2020. С. 116–122.
8. Истомина Е.А. Анализ прогнозов рейтинговых агентств в отношении развития цифровой экономики России и мира // Московский экономический журнал. 2019. № 11. С. 49–50.
9. Михеенко О.В. Цифровизация как основа развития экономики России // Вызовы цифровой экономики: условия, ключевые институты, инфраструктура: сборник статей I Всероссийской научно-практической конференции. Брянск. 2018. С. 36–39.
10. Мухаметов Д.Р. Модели платформ вовлечения граждан для создания в России умных городов нового поколения // Вопросы инновационной экономики. 2020. Том 10. № 3. С. 1605–1622.
11. Обмачевская С.Н. Региональный аспект развития цифровой экономики: возможности и перспективы на примере Республики Адыгея // Новые технологии. Вып. 1(47). 2019. С. 269–277.
12. Орехова С.В. Технологические платформы и новая промышленная политика в России // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). 2017. Том 8. № 4. С. 6–19.
13. Орехова С.В. Промышленные предприятия: электронная vs традиционная бизнес-модель // Terra economicus. 2018. Т. 16. № 4. С. 77–94.
14. Осадчая М.В. Прогнозы развития цифровой экономики в России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 2–2(60). С. 67–70.
15. Сапрыкина А.С. Проблемы цифровизации в России и механизмы их решений // Структурные преобразования экономики теорий: в поиске социального и экономического равновесия. Сборник научных статей 3-й Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х томах. Курск. 2020. С. 140–142.
16. Сердюкова О.А. Цифровая экономика Пермского края: состояние и перспективы развития // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 8. С. 138–144.
17. Соловьёва И.А. Мировые и российские тенденции городского развития: интеграция, глобализация конкуренция и кластеризация городов // Региональная экономика: теория и практика. 2016. № 12(435). С. 28–37.
18. Соловых Н.Н. «Умный город» — одно из приоритетных направлений программы развития цифровой экономики России // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. 2018. № 15. С. 6–10.
19. Разорвин И.В., Рожков Е.В. Институциональные проблемы государственного управления экономикой // Вопросы управления. 2015. № 4(16). С. 138–144.
20. Кувшинов М.С., Комарова Н.С. Совершенствование методического инструментария оценки инвестиционных проектов // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 5(404). С. 2–14.
21. Халин В.И., Юзович Л.И. Методы и формы финансирования реальных инвестиций // Финансовые и правовые аспекты социального ориентированного инвестирования. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. Екатеринбург. 2019. С. 210–213.
22. Цифровизация в малых и средних городах России // Высшая школа урбанистики. 2018. 23 с.
23. Рейтинг умных городов России. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата просмотра: 31.12.2020).
24. Цифровая жизнь Российских регионов-2020 // Сколково. 2020. 62 с.

Evgeny Rozhkov (e-mail: rozhkov@pochtobank.ru)

Postgraduate Student of the Department of Economics of Enterprises of FSBUVO, Ural State University of Economics (Ural State Economic University), (Yekaterinburg, Russia)

PROSPECTS FOR DIGITALIZATION IN RUSSIA

While analyzing the current situation in Russian economy, scientists confirm that our industrial enterprises are not yet ready to compete with world industry leaders in introducing digitalization into production. In the course of digitalization implementation, the state prioritizes the development of «smart» cities, though in modern economy, the implementation of Smart City development programs is feasible only in large agglomerations.

In the context of digitalization, regional economies are unable to support the proper level of development of municipalities with less than two hundred inhabitants, to comply with new standards. Undoubtedly, this actualizes the need to study the digitalization processes in our country. The analysis and synthesis of Russian scientists' works suggests that the main problem associated with digitalization is the lack of funding for the programs. At the level of enterprises, there is a lack of investment, and at the level of municipalities — a lack of financing from federal and regional budgets.

Keywords: economy of the country, region, «Smart city», digital economy, digitalization, budget, municipality.

DOI: 10.31857/S020736760015758-2

© 2021

Людмила Иванова

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник

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

(e-mail: iva-lusa@yandex.ru)

СОЦИАЛЬНАЯ СРЕДА АКТИВАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Статья посвящена анализу состояния современного российского общества в контексте задачи выхода из экономической стагнации и запуска механизма экономического роста. В статье рассматриваются: возможности мобилизации человеческого капитала в нашей стране; общественные настроения и их динамика; институциональная структура российского общества, позволяющая реализовывать принципы солидарности и согласования интересов в рамках тех или иных добровольных союзов и ассоциаций. Автор оценивает социальные условия активации экономического роста как сложные, неоднозначные и требующие существенной корректировки социальной политики. В то же время есть определенные признаки того, что российское общество начинает проявлять интерес к саморазвитию, консолидации и к более активным социально-экономическим трансформациям. Проявление воли и гибкости, а также превращение социальной политики из политики социальной защиты в политику социального развития дает государству возможность активировать экономический рост, используя социальный запрос на поступательное устойчивое экономическое развитие.

Ключевые слова: социальная среда, количество и качество трудовых ресурсов, общественные настроения, институциональная структура российского социума.

DOI: 10.31857/S020736760015759-3

Неудовлетворительные темпы модернизации экономики, ее стагнация на протяжении последних лет закономерно ставят вопрос в том числе и о социальных причинах торможения экономического и технологического развития России. И здесь представляется весьма продуктивной гипотеза о том, что устойчивое развитие страны возможно только при условии конструктивного взаимодействия сильного государства, выступающего главным стратегом, интегратором и координатором социально-экономических процессов, и сильного развитого общества, способного корректировать деятельность государства [11, 24, 25]. Подобный сложносоставной характер основы устойчивого развития предполагает, что и государство, и общество должны обладать определенными характеристиками. Вопрос о том, что из себя представляют современное сильное государство и качественное государственное управление достаточно концептуально проработан [1, 16]. В практической плоскости ответ на данный вопрос вполне очевиден: на современном этапе в качестве сильного государства принято рассматривать государство, которое обладает стратегическим видением перспектив развития страны, определяет основные параметры этого развития, а также последовательно реализует поставленные задачи посредством эффективной социально-экономической политики.

Однако ответ на вопрос о том, что должно представлять собой общество способное конструктивно уравнивать государство в вопросах устойчивого развития, не так однозначен. Обычно в подобном контексте говорят о гражданском обществе [13]. Однако подобный подход отражает преимущественно только один срез взаимодействия по линии общество – государство, а именно: контроль общества над работой государственной машины и обеспечение соответствующих прав и свобод граждан. В подобном политико-правовом контексте гражданское общество представляет собой своеобразный механизм, регулирующий работу госаппарата через элементы институциональной структуры – партии и другие общественно-политические объединения и организации. Но если в фокусе внимания оказываются социальная среда запуска экономического роста, то на первый план выходят несколько иные, и не менее важные свойства общества, отражающие тот реальный социальный потенциал, на который можно опираться при решении поставленной задачи. Так, во-первых, в контексте активации экономического роста нельзя не учитывать демографические, образовательные и профессиональные характеристики социума. Во-вторых, важным становится наличие общественного запроса на экономический рост и, следовательно, восприятие обществом соответствующих мер социально-экономической политики. В-третьих, оказывается очень важной не только и не столько способность общества к конструктивному взаимодействию с государством, сколько его способность к согласованию интересов внутри самого себя: т.е. на уровне индивидов, различных групп, территориальных и прочих сообществ через разнообразные самоуправляемые и саморегулируемые территориальные, профессиональные, предпринимательские, волонтерские и иные организации и ассоциации. По сути речь идет о тех ресурсах общества, которые следует отнести к понятию «социального капитала» [8].

Переход к модели активирующей экономический рост предполагает оценку социального ландшафта, а также его корректировку в соответствии с обозначенным выше ракурсом. Современная ситуация с эпидемиологическим кризисом и ростом социального напряжения дополнительно актуализирует анализ качественных, количественных, мотивационных и институциональных параметров российского социума, в том числе с точки зрения его готовности взаимодействовать как с государством, так и на уровне отдельных групп или сообществ для решения тех или иных социально-экономических задач. В связи с вышесказанным в данной статье рассматриваются основные характеристики российского общества с точки зрения трудовых и социальных ресурсов обеспечения экономического роста; анализируется динамика общественных настроений с точки зрения запроса на изменения в социально-экономической политике; исследуются основные направления развития институциональной структуры российского общества.

Характеристика российского общества в контексте возможности мобилизации человеческого капитала. Запуск механизма экономического роста предполагает мобилизацию соответствующих ресурсов, в том числе человеческого капитала. И здесь следует признать, что возможности российского общества в этом смысле серьезно ограничены как в количественном, так и в качественном плане.

Российское общество — это общество с убывающей численностью населения. По двум из трех вариантов демографического прогноза Росстата к 2036 году в России будет жить на 2–8% меньше людей, чем сейчас¹. Российское общество — это общество с высоким уровнем демографической старости, продолжающее стареть. По состоянию на 1 января 2020 года, доля россиян, чей возраст превышал 60 лет, составляла 22,4%, а тех, чей возраст превышал 65 лет — 15,5% (в 2002 году данные показатели составляли 18,5% и 13% соответственно). Россия много лет не в состоянии переломить тенденцию низкой рождаемости. Некоторый рост суммарного коэффициента рождаемости, наблюдавшийся в 2006–2015 гг., оказался неустойчивым. Достигнув уровня 1,8 ребенка на одну женщину — что ниже уровня простого воспроизводства населения — суммарный коэффициент рождаемости стал снижаться и по состоянию на 2019 год составил 1,5 ребенка на одну женщину. Даже при сохранении тенденции увеличения ожидаемой продолжительности жизни (в 2020 году данный показатель достиг уровня 73,4 года) трудовые ресурсы России продолжают сокращаться.

Ухудшаются и качественные параметры трудовых ресурсов. Российское образование стало рассматриваться не столько как элемент производственной инфраструктуры, сколько в контексте развития рынка услуг или в контексте общественных благ [28]. Подобный подход привел к недофинансированию образования: соответствующие государственные расходы устойчиво составляют 3,6–4,0% российского ВВП, что недостаточно для обеспечения конкуренции со странами-лидерами в области образовательных технологий²: соответствующие расходы госбюджета по отношению к ВВП составляют в Швеции — 7,3%, в США — 6,0%, в Канаде и во Франции — по 5,9%, в Великобритании — 5,4%, в Германии — 5,1% (данные за 2016 год)³.

С одной стороны, российский индекс уровня образования (Education Index), превышает минимальный показатель, принятый среди развитых стран⁴. С другой стороны, индексы большинства развитых стран, а также некоторых стран

¹ <https://rosstat.gov.ru/folder/12781>

² Отчет о промежуточных результатах экспертно-аналитического мероприятия «Мониторинг хода реализации мероприятий национального проекта «Образование», необходимых для выполнения задач, поставленных в Указе Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» утвержден Коллегией Счетной палаты РФ (протокол от 10 сентября 2019 г. № 49К. С. 39.

³ Образование в цифрах: 2020: краткий статистический сборник / Л.М. Гохберг, О.К. Озерова, Е.В. Саутина, Н.Б. Шугаль; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики» // М.: НИУ ВШЭ, 2020. С. 27.

⁴ Рейтинг стран мира по индексу образования. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/education-index>

бывшего СССР и бывшего социалистического лагеря превосходят российский. Кроме того, российский индекс снижается: в 2019 году он составил 0,832, что позволило России занять 32 место среди 189 стран, участвующих в рейтинге, однако в 2020 году он снизился до 0,823, и Россия опустилась на 39 строчку рейтинга. Серьезные проблемы наблюдаются в сфере подготовки подрастающего поколения к трудовой деятельности. По данным тестирования, проводимого в рамках Международной программы по оценке образовательных достижений учащихся (PISA), российские школьники обладают весьма средним уровнем функциональной грамотности: в 2018 году Россия заняла 33 место по естественнонаучной грамотности, 30 и 31 место по математической и читательской грамотности соответственно (в тестировании принимали участие 79 стран)⁵. По мнению специалистов Счетной палаты столь невысокая функциональная грамотность школьников ограничивает их полноценное встраивание в современную экономику и ведет к потерям в размере 10–12% ВВП⁶.

Политика активации экономического роста предполагает выработку мер, компенсирующих количественные и качественные особенности российских трудовых ресурсов. Безусловно, тенденция их сокращения будет отчасти нивелирована процессами роботизации и цифровизации. Однако старение населения на фоне невысокой рождаемости означает ухудшение структуры трудовых ресурсов, рост демографической нагрузки и нагрузки на социальную инфраструктуру, увеличение расходов бюджета на здравоохранение и социальное обеспечение лиц пожилого возраста [3. С. 93]. В совокупности с относительно невысоким качеством профессионального образования это будет снижать экономический эффект от внедрения цифровых технологий.

Частично проблемы снижения объемных и качественных параметров трудовых ресурсов могут быть решены за счет миграции. В целом для России миграционное сальдо является положительным и со странами СНГ, и со странами дальнего зарубежья: по данным Росстата в 2019 году миграционный прирост составил 256,0 и 29,1 тыс. человек соответственно. Однако качество трудовых ресурсов, поступающих к нам на условиях трудовой миграции, невысокое. Например, за период 2017–2020 годов Главное управление по вопросам миграции МВД РФ выдало 468,0 тыс. разрешений на работу иностранным гражданам и лицам без гражданства, из которых к категории высококвалифицированных и квалифицированных специалистов относилось 23,4% и 13,6% соответственно⁷. При этом трудовая миграция из России в страны дальнего зарубежья, хотя и является относительно малочисленной,

⁵ Исследование PISA-2018. URL: <https://fioco.ru/pisa-2018>.

⁶ Отчет о промежуточных результатах экспертно-аналитического мероприятия «Мониторинг хода реализации мероприятий национального проекта «Образование», необходимых для выполнения задач, поставленных в Указе Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» (утвержден Коллегией Счетной палаты РФ (протокол от 10 сентября 2019 г. № 49К (1345). С. 26–27.

⁷ URL: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/Deljatelnost/statistics/migracionnaya/item/22689548/>

во многом носит интеллектуальный характер. Вопрос с определением объема и структуры интеллектуальной миграции пока является открытым из-за несовершенства статистического инструментария и носит во многом характер экспертного мнения, опирающегося на выборочные исследования [10]. Однако, по некоторым оценкам, среди тех, кто въезжает в Россию, доля лиц с высшим образованием составляет порядка 13–17%, в то время как среди россиян, переезжающих в дальнее зарубежье, доля лиц с высшим образованием достигает 70%⁸. Если основные принципы и направления миграционной политики и политики на рынке труда будут сохраняться в прежнем формате, то на улучшение структуры и качества трудовых ресурсов рассчитывать не приходится.

Важнейшим компонентом экономического роста является предпринимательская активность. Согласно докладу «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2018/2019», подготовленному в рамках проекта Global Entrepreneurship Monitor, в каждой стране складывается «уникальный национальный контекст», влияющий на развитие предпринимательства. Например, очень важно как общество относится к предпринимателям и насколько люди готовы рассматривать карьеру в бизнесе как предпочтительный вариант карьерного роста. Важна также уверенность тех, кто интересуется вопросами создания собственного дела, в наличии у них знаний и способностей, позволяющих решить возникающие на этом пути проблемы. Важно и то, насколько хорошо эти люди встроены в необходимые для этого социальные связи. Согласно вышеназванному исследованию для российских респондентов характерны и низкие оценки условий для организации бизнеса, и низкий уровень уверенности в своих предпринимательских способностях, знаниях и навыках. Среди 49 стран, участвующих в проекте, наша страна заняла 45-е место по уровню оценок респондентами условий для создания бизнеса и 47-е место по уровню оценок собственных знаний и навыков, необходимых для этого⁹.

Материалы Глобального мониторинга предпринимательства только подтверждают тот известный факт, что в российском обществе предпринимательские традиции являются более слабыми, чем в странах Запада [14]. Современный российский предприниматель функционирует в условиях диктата естественных монополистов, жесткой конкуренции со стороны зарубежных товаропроизводителей, а в последние годы — западных санкций и сжимающегося платежеспособного потребительского спроса. Эта вполне объективная ослабленность российского бизнеса делает его зависимым от решения властей и заставляет его избегать рисков, в том числе связанных с реализацией инновационных проектов (инновационная активность российских предприятий на протяжении многих лет удерживается на уровне 10%).

⁸ URL: <https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/utechka-mozgov-iz-rossii-prevysila-10-millionov-chelovek-1028587894>

⁹ Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2018/2019». URL: https://gsom.spbu.ru/files/folder_17/otchet_fin_rgb.pdf. С. 18–28

Перечисленные выше особенности российской социальной среды хорошо известны, и именно на их корректировку направлены приоритетные национальные проекты «Демография», «Здравоохранение», «Образование», «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Однако эффект от их реализации будет растянут во времени, в то время как меры активации экономического роста необходимо принимать не откладывая. В этом контексте весьма важным становится учет таких аспектов социальной среды, как общественные настроения и институциональная организация российского общества.

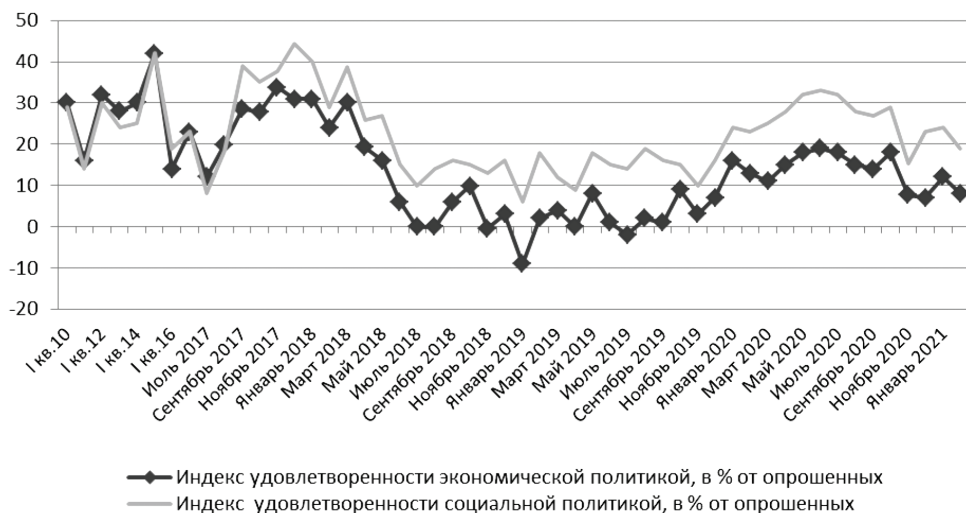
Общественные настроения россиян и их динамика. После восстановительного роста 2000–2008 годов, преодоления экономического кризиса 2009–2010 гг., страна вступила в стадию экономического роста со средними темпами менее 1% в год, что оценивается как стагнация¹⁰. Анализ общественных настроений показывает, что общество в целом разделяет идею перехода в стадию более активного социально-экономического развития и склонно более остро реагировать на отсутствие экономического роста, чем на социальные издержки его запуска. Именно этим можно объяснить тот факт, что, по данным ВЦИОМ, в последние годы удовлетворенность респондентов экономической политикой стала демонстрировать иногда не только низкие, но и отрицательные результаты, а неудовлетворенность экономической политикой стала превышать неудовлетворенность политической социальной. Это обстоятельство является достаточно неожиданным, тем более, что данный разрыв в настроениях стал заметен на фоне запуска пенсионной реформы, весьма отрицательно воспринятой населением (Рис. 1).

Поддержание социальной стабильности, необходимой для запуска экономического роста, предполагает существенные улучшения в двух взаимосвязанных сферах: в сфере доходов населения, темпы роста которых в последние годы были неудовлетворительными (таблица 1), и в сфере социального неравенства, которое, с одной стороны, носит имущественный характер, а с другой стороны, проявляется в отсутствии социальных лифтов и равного доступа всех групп населения к социальным благам, прежде всего, к качественному образованию и медицинскому обслуживанию [7]. Если острота социального неравенства может быть отчасти сглажена в результате реализации приоритетных национальных проектов «Образование» и «Здравоохранение», то кардинальное решение проблемы доходов населения может потребовать особого внимания.

Проблема отсутствия роста реальных доходов населения дополнительно усугубляется динамикой бедности. В 2000–2012 гг. в России происходило сокращение численности лиц, живущих за чертой бедности: в 2000 г. их численность составляла 42,3 млн человек или 29% населения, а в 2012 г. — 15,4 млн человек

¹⁰ URL: <https://www.rosbalt.ru/business/2019/10/24/1809560.html>; Башкатова А. Российская экономика в структурном тупике // Независимая газета. 2017. 20 ноября. www.ng.ru/economics/2017-11-20/1_7118_economy.html.

или 10,7% населения. Однако с 2013 г. показатели бедности стали расти: в 2015 году за чертой бедности оказались 19,5 млн человек (13,2% населения). Несмотря на то, что данный показатель впоследствии стал снижаться (в 2020 году за чертой бедности находилось 17,8 млн человек или 12,1% населения), динамика показателя наводит на мысль о устойчивости уровня бедности (Рис. 2).



Источник: Данные ВЦИОМ — URL: <https://wciom.ru/ratings/ocenka-vlastei/>

Рис. 1. Индексы удовлетворения социальной и экономической политикой в 2010–2021 гг.
(Индекс = Σ долей положительных оценок и неотрицательных оценок — доля отрицательных оценок, в %)

Таблица 1

Реальные располагаемые денежные доходы населения в 2010–2020 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему периоду	105,9	100,5	104,6	104,0	98,8	97,6	95,5	99,5	100,1	101,0	96,5
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к 2010 году (темпы прироста)	100,0	100,5	105,1	109,3	108,0	105,4	100,7	100,2	100,3	101,3	97,7

Источник: Данные Росстата. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397>



Источник: Данные Росстата. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397>

Рис. 2. Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума
(в % от общей численности населения России, 1992–2019 гг.)

Тема бедности воспринимается в российском обществе достаточно неоднозначно. С одной стороны, в общественном сознании россиян причины индивидуальной бедности увязываются преимущественно с асоциальным поведением, наркоманий, алкоголизмом и т.д. С другой стороны, в условиях отсутствия роста реальных располагаемых доходов все понимают, что оказаться за чертой бедности могут многие, и прежде всего семьи с детьми [6]. В то же время проблема реальных доходов, хотя и затрагивает большинство россиян, воспринимается ими не столько в личностном, сколько в социальном плане [21]. В контексте нарастания социального недовольства, подстегнутого современной эпидемиологической ситуацией, любое дополнительное обострение проблемы реальных доходов населения угрожает утратой общественной стабильности.

По данным ВЦИОМ, протестный потенциал в России сравнительно невысок: в феврале 2021 года 14% респондентов ответили положительно на вопрос о том, собираются ли они лично принять участие в протестных выступлениях (минимальный показатель за весь период наблюдений). В то же время, после январских волнений 2021 года произошло некоторое увеличение доли респондентов, разделяющих мнение о вероятности протестных выступлений в той местности, где они проживают: в конце января она составили 35%, а в марте – 28% (для сравнения данные показатели в январе и марте 2020 года составили 26% и 26% соответственно)¹¹.

Не исключено, что более деструктивным в контексте необходимости запуска экономического роста может оказаться не социальный протест, а социальная апатия, трактуемая социологами как проявление общественного нездоровья, свойственного обществу потребления. В России это явление имеет

¹¹ Общественный протестный потенциал. ВЦИОМ. URL: <https://wciom.ru/ratings/protestnyi-potencial>

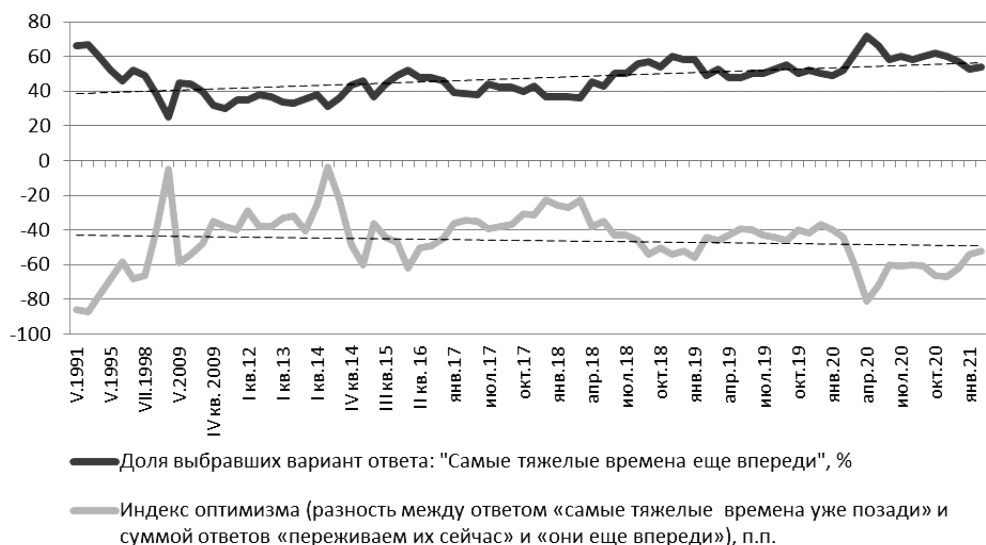
свое специфическое преломление в связи с несовпадением институционального устройства российской социально-экономической действительности с ценностными ориентирами большинства российского населения, в которых приоритетные позиции занимают социальная справедливость и социальное равенство, понимаемые не как равные доходы, а как равные возможности. Оценить масштабы социальной апатии в российском обществе достаточно сложно: литература, посвященная данной проблеме, фокусируется преимущественно на изучении социального поведения и самочувствия отдельных групп населения. При этом социологи подчеркивают, что опасность социальной апатии как массового явления заключается в том, что оно влечет за собой множество деструктивных социально-экономических последствий, разрушающих экономическую и технологическую безопасность [12, 17]. Согласно исследованиям, среди российской молодежи социальная апатия является достаточно распространенным явлением [9], что потенциально ухудшает трудовую дисциплину и профессиональные качества трудовых ресурсов.

Говоря об общественных настроениях, нельзя не принимать в расчет и то, что россияне склонны смотреть в экономическое будущее нашей страны без особого оптимизма. ВЦИОМ периодически задает респондентам вопрос: «Есть разные точки зрения по поводу экономического кризиса в нашей стране. Как Вы думаете, мы переживаем сейчас самые тяжелые времена, или они позади, или еще впереди?». Рассчитываемый на основе полученных данных индекс оптимизма ни разу за прошедшие 30 лет не был положительным, т.е. доля тех, кто уверен, что худшие времена уже позади, всегда меньше тех, кто думает иначе (Рис. 3).

Даже если подобные настроения не имеют под собой реальной основы, они, так или иначе, влияют на принятие множества частных решений, в том числе связанных с рождением детей, инвестициями или созданием собственного дела. Эксперты подчеркивают, что учет экономического оптимизма и пессимизма весьма важен при принятии управленческих решений, в том числе на региональном уровне, поскольку данные о подобных настроениях определяют некий диапазон возможностей выявления субъектов готовых участвовать в реализации тех или иных программ и планов развития [26].

Основные направления развития институциональной структуры российского общества в контексте задачи активизации экономического роста. В настоящее время российское общество продолжает оставаться недостаточно институционально организованным. Россия еще не накопила критическую массу общественных структур, реализующих принципы согласования интересов и солидарности в рамках профессиональных, предпринимательских и иных добровольных ассоциаций, хотя движение в этом направлении идет и соответствующая нормативно правовая база уже создана (Закон о некоммерческих

организациях, Закон о профессиональных союзах, Закон об общественных объединениях, Закон о саморегулируемых организациях и т.д.).



Источник: ВЦИОМ. URL: <https://wciom.ru/ratings/indeks-socialnykh-ozhidanii>

Рис. 3. Динамика доли респондентов, согласных с утверждением, что «самые тяжелые времена еще впереди», и индекса оптимизма

До последнего времени запрос на создание институтов консолидирующих общество являлся недостаточно сильным и со стороны общества, и со стороны власти (не исключено, что именно это является основной причиной медленного развития института местного самоуправления). Однако в свете необходимости формирования социальных условий экономического роста задача развития институтов структурирующих общество, придающих ему одновременно и гибкость, и устойчивость за счет создания алгоритмов и механизмов согласования интересов различных общественных групп, становится весьма актуальной. Представляется, что здесь, прежде всего, следует обратить особое внимание на такие институты, как профсоюзы, социальное партнерство и корпоративная социальная ответственность.

Социальное партнерство традиционно выступает способом организации взаимоотношений бизнеса, наемных работников и государства по вопросам регулирования оплаты и условий труда, а также иных трудовых отношений через взаимодействие предпринимательских и профсоюзных объединений при активном участии государства в качестве арбитра. Именно за счет данного института развитым странам удалось существенно сгладить противоречия между трудом и капиталом. Однако особенность функционирования данного института в России заключается в том, что он возник не в результате естественного хода

событий, а создан искусственно в период острого трансформационного кризиса 90-х годов. Несмотря на наличие формальных атрибутов социального партнерства (Трудового кодекса, коллективных договоров, трехсторонней комиссии, тарифных соглашений, профсоюзов и предпринимательских объединений), вдохнуть жизнь в социальное партнерство не удалось. Российская система социального партнерства так и не превратилась в сколько-нибудь серьезный регулятор социально-трудовых отношений. В контексте проблем с трудовыми ресурсами и доходами населения, которые могут дополнительно обостриться на фоне технологической модернизации, весьма важным становится превращение социального партнерства в реально работающий институт. Для этого необходимо преодолеть инерцию, обусловленную тем, что на протяжении длительного времени в формальном функционировании социального партнерства в той или иной мере были заинтересованы все основные субъекты социально-трудовых отношений. Государственных функционеров устраивало, что социальное партнерство прикрывало реальные «жесткие» механизмы управления социально-трудовой сферой. Слабость социального партнерства устраивала правящую элиту, выступающую за более либеральную систему индивидуальных трудовых контрактов. Бизнес устраивало, что менеджмент вполне самостоятельно мог выстраивать социальную политику предприятий без учета позиции профсоюзов. Профсоюзную элиту устраивало, что она может успешно решать свои узкогрупповые задачи, договариваясь и с руководством компаний, и с государством. Однако важнее всего являлось отсутствие серьезной заинтересованности в деятельности профсоюзов со стороны лиц наемного труда, которые достаточно долго не воспринимали профсоюзы как инструмент отстаивания собственных интересов [23].

Подобное отношение к профсоюзам со стороны наемных работников уходит корнями в советскую эпоху, когда участие профсоюзов в формировании и реализации политики в сфере социально-трудовых отношений зачастую носило номинальный характер, а сами профсоюзы рассматривались работниками как привычный, но во многом бесполезный атрибут. Кроме того, идея коллективного отстаивания интересов была не вполне актуальной в связи с моделью рынка труда, сложившейся еще в ранний постсоветский период. Ее основное содержание заключалось в адаптации рынка труда к внешним шокам через цену труда, а не его количество. Для данной модели характерны: низкая безработица, невысокая основная заработная плата и дополнительные денежные выплаты, которые напрямую зависят от рыночной конъюнктуры и зачастую носят теневой характер. В условиях трансформационного кризиса 90-х гг. для наемных работников было важнее сохранить рабочее место, чем получать стабильно высокий заработок [15, С. 10–16]. Подобная конфигурация рынка обеспечивала относительный социальный мир и достаточно долго устраивала основные заинтересованные стороны, тем более, что по мере

выхода из трансформационного кризиса доходы населения стали постепенно расти, а уровень бедности — снижаться.

Однако, есть основания полагать, что ситуация стала меняться. Во-первых, на фоне стагнирующих реальных доходов данная модель рынка труда перестает устраивать наемных работников, и их отношение к профсоюзам постепенно трансформируется. Пока трудно понять, связана ли эта трансформация с тем, что деятельность профсоюзов стала более эффективной, или работающие по найму почувствовали потребность в институте, представляющим их коллективные интересы, но, по данным ВЦИОМ, отрицательные оценки деятельности профсоюзов стали постепенно сменяться неотрицательными, а затем и положительными (Рис. 4). Специальный опрос ВЦИОМ, проведенный в начале 2019 года, также подтверждает появление у российского населения запроса на реально работающие профсоюзы: 82% опрошенных констатировали, что профсоюзы в нашей стране не играют значительной роли, но при этом 52% респондентов указали, что в современных условиях профсоюзы могут работать эффективно, а 71% заявили о необходимости работы профсоюзов в современной России¹².

Представляется, что запрос на изменение модели рынка труда может возникнуть и у части правящей элиты, поскольку у действующей модели, наряду с плюсами, есть и серьезные минусы, главный из которых — сохранение старых рабочих мест ценой отказа от создания новых. Дальнейшее сохранение действующего формата рынка труда будет означать сохранение технологически отсталых производств [15. С. 25], что вступает в противоречие с идеей технологической модернизации и активации экономического роста.



Источник: Данные ВЦИОМ. URL: <https://wciom.ru/ratings/deyatelnost-obshchestvennykh-institutov/>

Рис. 4. Динамика индекса одобрения деятельности профсоюзов в России в 2006–2021 гг. (в %)

¹² URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9580>

Таким образом, возникает ситуация, позволяющая переформатировать профсоюзное движение в России в соответствии с новой повесткой и на этой основе превратить социальное партнерство в реальный механизм согласования интересов трудящихся и бизнеса. В конечном итоге именно это позволит постепенно заменить существующую модель рынка труда другой, более эффективной, что позитивно скажется на всей социально-трудовой сфере и будет способствовать усилению мотивации российского бизнеса к технологической модернизации производства.

Не исключено, что интерес к социальному партнерству и социальной ответственности может возникнуть и у российского бизнеса. Мировой опыт показывает, что бизнес в своем развитии проходит несколько стадий своего социального позиционирования [18]. Содержанием первой стадии развития бизнеса является создание компании, захват ресурсов и долей рынка. На этой стадии бизнес мало интересуется взаимодействием с обществом. Вторая стадия связана с самооправданием бизнеса перед обществом. Главным содержанием данного этапа является стремление к тому, чтобы общество признало предпринимателя в качестве победителя, прониклось к нему уважением и стало считаться с его правами собственника капитала и материальных активов. На этом этапе успешные представители бизнеса пытаются формулировать миссию своей компании, начинают заниматься спонсорской деятельностью и благотворительностью. На третьей стадии бизнес переходит от самооправдания к развитию конструктивных социальных связей и деловому позиционированию в социальной среде и в обществе в целом. Основным содержанием этапа является поиск консенсуса с обществом и государством и вполне прагматичное социально-ответственное партнерство со всеми заинтересованными сторонами. Основным и наиболее эффективным инструментом позиционирования на данной стадии становятся социальные инвестиции, способствующие оптимизации условий развития самого бизнеса и присущих ему бизнес-процессов [22].

Есть основания предполагать, что определенная часть крупного российского бизнеса в настоящее время либо готовится, либо уже переходит в третью стадию социального позиционирования. Эксперты отмечают, что в последнее время в России проводится значительное количество форумов, на которых крупные компании представляют свои проекты в различных областях корпоративной социальной ответственности, в том числе: перед персоналом в части условий труда и социальной защиты работников, охраны труда, развития человеческого потенциала и корпоративного обучения; перед поставщиками, потребителями, акционерами, государством и другими заинтересованными сторонами и т.д., в целях снижения рисков, связанных с нарушением различных правовых и этических норм (*compliance risks*), вызывающих негативную реакцию контрагентов и общества и отрицательно сказывающихся на деловой

репутации компании; перед местными сообществами в регионах размещения производственных объектов; перед обществом — в сфере экологии [5].

Корпоративные стратегии большинства крупных российских компаний уже содержат специальные разделы по социальной ответственности. Безусловно, это обстоятельство во много связано с тем, что позиционирование крупного российского бизнеса во внешнем мире предполагает присоединение компаний к Глобальному договору ООН, связанному с распространением принципов корпоративной социальной ответственности и с обеспечением устойчивого развития в мировом масштабе. К настоящему времени к данному договору присоединились порядка 50 крупных российских компаний¹³. Социальная ответственность крупнейших российских компаний достаточно мощно проявила себя на фоне эпидемиологического кризиса. В 2020 году российский бизнес не только выделил на борьбу с коронавирусом порядка 30 млрд рублей, что сопоставимо с объемом первого транша федеральной помощи регионам, но и оказал существенную организационную и материальную помощь региональному здравоохранению. Речь идет о таких российских компаниях как Русал, Сбербанк, USM, АФК «Система», Норникель, группа ГАЗ, группа «Альфа», Яндекс Групп, Mail.group, СУЭК и ряд других. Однако подобное поведение свойственно только некоторым крупным российским компаниям, но не среднему и не малому бизнесу. В России, в отличие от развитых стран, налоговое законодательство не предусматривает серьезных налоговых преференций, мотивирующих бизнес соответствующим образом. Если для физических лиц, занимающихся благотворительностью, действует соответствующий налоговый вычет, то юридические лица, занимающиеся благотворительностью, могут получить только освобождение от НДС при передаче услуг и имущественных прав, заплатив при этом налог на прибыль в полном объеме¹⁴.

Нельзя не отметить тот факт, что на фоне борьбы с коронавирусом определенные подвижки в этой сфере все же произошли. В середине 2020 года в Налоговый кодекс были внесены изменения, снижающие налоговую нагрузку на организации и индивидуальных предпринимателей, помогающих социально ориентированным и медицинским некоммерческим организациям, занимающимся борьбой с пандемией. Однако представляется, что расширение участия российского бизнеса в социальных проектах потребует дальнейшей корректировки налогового законодательства. На определенном этапе российские законы предусматривали льготы по налогу на прибыль для юридических лиц, осуществляющих благотворительность. До 2005 года компании имели право тратить на данные цели до 5% своего годового дохода, при этом расходы на благотворительность учитывались как расходы компании, что автоматически снижало сумму налога на прибыль. Но поскольку компании использовали

¹³ URL: <http://www.globalcompact.ru/participants/>

¹⁴ Социальные программы бизнеса. Специальный доклад // Эксперт. 2020. № 23. С. 35–38.

данную льготу как возможность ухода от налогов, в конце концов она были отменена. Не исключено, что на современном этапе целесообразно вернуться к стимулированию корпоративной социальной ответственности через льготное налогообложение прибыли, предусмотрев уголовное наказание за ее неправомерное использование, либо предусмотреть какие-либо иные методы поощрения участия среднего и малого бизнеса в социально значимых мероприятиях и, в частности, в подготовке и переподготовке кадров через расширение масштабов корпоративного обучения персонала.

Безусловно, развитие и укрепление институциональной структуры российского общества не может ограничиться созданием благоприятных условий для развития социального партнерства и корпоративной социальной ответственности. Однако усилия государства по развитию подобных институтов представляются весьма важными в контексте технологической модернизации, поскольку их эффективное функционирование будет способствовать системной нормализации ситуации в сфере социально-трудовых отношений, представляющей собой одну из наиболее проблемных зон российского социума.

* * *

Таким образом социальная среда активации экономического роста в России является сложной и неоднозначной. Российское общество — это общество, которое сравнительно недавно пережило серьезнейший трансформационный кризис. Это общество с серьезными демографическими проблемами, профессиональные и предпринимательские ресурсы которого далеко не оптимальны с точки зрения задач экономической и технологической модернизации. Это общество пока не приобрело необходимую внутреннюю институциональную организованность, позволяющую реализовывать принципы солидарности в рамках профессиональных, предпринимательских и иных добровольных ассоциаций, а также согласовывать интересы различных групп населения. Развитие данного общества на протяжении длительного периода было отягощено рядом проблем, обусловленных принятой моделью социальной политики и ее некомплексным характером. В то же время есть определенные признаки того, что российское общество начинает проявлять интерес к саморазвитию, консолидации и к более активным социально-экономическим трансформациям.

Реализация задачи активации экономического роста в условиях ограниченных возможностей наращивания реальных доходов населения, потребует серьезных изменений в социальной политике. Основным ее содержанием должно стать поддержание социальной стабильности, в том числе за счет расширения системы социальных лифтов и механизмов достижения общественного консенсуса по наиболее острым вопросам социально-трудовой сферы. Для этого потребуется принять целый ряд мер. Во-первых, необходимо, чтобы

политика занятости вернулась к более активным действиям в части формирования трудовых ресурсов через подготовку и переподготовку кадров. Во-вторых, социальная политика должна выйти за узкие пределы поддержки социально уязвимых групп населения, т.е. необходимо отказаться от постепенного сведения социальной политики к политике социальной защиты, наблюдаемого в последние годы и даже получившего свое отражение в названии федеральных ведомств (Министерство труда и социального развития с 2012 года называется Министерством труда и социальной защиты). В-третьих, государственная социальная политика должна включать в себя меры, направленные на формирование институтов самоорганизации граждан в контексте развития консолидированного гражданского общества и повышения устойчивости социально-экономического развития, т.е. включать элементы социального конструирования, связанные с формированием и развитием общественных институтов, способствующих самостоятельному решению обществом тех или иных типов задач. Превращение социальной политики в инструмент социального развития, в том числе за счет укрепления институциональной структуры социума, не только вполне соответствует идеям «формирования гражданской нации» [27] и «коалиций для модернизации» [4], но и мировой практике, когда процесс трансформации социальной политики идет в направлении привлечения дополнительных акторов, в том числе институтов самоорганизации граждан [19, 20]. Проявление воли и гибкости, превращение социальной политики из политики социальной защиты в политику социального развития дает государству возможность активировать экономический рост, опираясь на социальный запрос на поступательное устойчивое экономическое развитие.

Литература

1. *Ананьин О.И., Воейков М.И., Гловели Г.Д., Городецкий А.Е., Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я.* На пути к новой экономической теории государства / Под ред. А.Я. Рубинштейна // М.: ИЭ РАН. 2018. 109 с.
2. *Аргунова В.Н., Русь А.А.* Проявление социальной апатии у студенческой молодежи // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2019. № 4. С. 89–98.
3. *Барсуков В.Н., Чекмарева Е.А.* Последствия демографического старения и ресурсный потенциал населения «третьего» возраста // Проблемы развития территории. 2017. Вып. 3(89). С. 92–108.
4. *Григорьев Л., Тамбовцев В.* Модернизация через коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 1. С. 59–70.
5. *Горьковая О.П., Петров А.В.* Социально ответственный бизнес и реализация целей устойчивого развития в России как возможность снижения комплаенс-рисков // Общество. Среда. Развитие. 2019. № 1. С. 32–37.
6. *Елизаров В.В., Сеница А.Л.* Факторы бедности семей с детьми и перспективы её снижения // Уровень жизни населения регионов России. 2019. № 2. С. 63–75.
7. *Комаровский В.С.* Бедность и неравенство как вызовы национально-государственной идентичности и формированию гражданской нации России // Власть. 2017. № 1. С. 9–10.
8. *Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139.

9. Куликова О.А., Лиманова Н.И. Волонтерская деятельность как механизм преодоления социальной апатии молодежи // Вестник университета. 2018. № 1. С. 168–171.
10. Максимова А.С. Миграция высококвалифицированных специалистов из России: методика оценки и тенденции // Статистика и экономика. 2019. Т. 16. № 3. С. 34–43.
11. Миккульский К.И. Вопросы к нашему будущему // Общество и экономика. 2020. № 12. С. 5–8.
12. Набок Ю.В. Феномен социальной апатии в современном обществе // Автореферат диссертации на соискание степени кандидата философских наук: 09.00.11. Самара, 2005. 16 с.
13. Петров А.В., Жичкина С.Е. Понятие гражданского общества в диалектике прав, тенденция его развития и трансформации // Вестник ЮУрГУ. Серия «Право». 2018. Т. 18. № 4. С. 88–95.
14. Петров Ю.А. Российская буржуазия в начале XX века: попытки политической консолидации / Труды Института российской истории РАН. 1997–1998 гг. Вып. 2. // М.: ИРИ РАН. 2000. С. 218–257.
15. Российский рынок труда: тенденции, институты и структурные изменения / Под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелюшникова, С. Рощина // М.: Центр стратегических разработок. ВШЭ. 2017. 148 с.
16. Рубинштейн А.Я., Городецкий А.Е. Некоторые аспекты экономической теории государства: Научный доклад // М. 2017. 58 с.
17. Русь А.А. Социальная апатия как проявление общественного нездоровья // Социальная справедливость — основа общественного здоровья / Материалы научно-практической конференции 13 марта 2018 г. // СПб.: Культурно-просветительское товарищество. 2018. С. 183–186.
18. Савина Т.Н. Благотворительность как стадия социального позиционирования бизнеса (возможности, проблемы, перспективы) // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 27. С. 58–66.
19. Сидорина Т.Ю. Партнерство государства и институтов самоорганизации граждан в реализации социальной политики (теоретический аспект) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2010. Том 8. № 1. С. 117–129.
20. Сидорина Т.Ю. Институты самоорганизации граждан и развитие теории государства всеобщего благосостояния // Общественные науки и современность. 2010. № 5. С. 96–97.
21. Слободенюк Е.Д. Глубокая бедность в России: специфика объективного и субъективного положения и запросы к социальной политике // СНИСП. 2019. № 4(28). С. 26–38.
22. Смирнова Е.В. Корпоративная социальная ответственность бизнеса: отношение власти и общества // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 39(180). С. 10–14.
23. Соболев Э.Н. Социальное партнерство в России: замыслы, реалии и перспективы // Новая экономическая политика для России и мира. Сборник научных трудов участников Международной научной конференции. XXVII Кондратьевские чтения, под редакцией В.М. Бондаренко // М.: Институт экономики РАН. 2019. С. 169–170.
24. Сорокин Д.Е. Политическая экономия технологической модернизации России // Экономическое возрождение России. 2020. № 1(63) С. 18–25.
25. Сорокин Д.Е. Главная задача государства — обеспечение приоритетного развития технологий и социальной справедливости // Вопросы политической экономии. 2020. № 1. С. 120–129.
26. Табачникова М.Б., Трещевский Ю.Г., Плугатырева А.А. Анализ экономического оптимизма и пессимизма институциональных групп региона // RJOAS. 2017. № 6. С. 175–183.
27. Цветков О.М. Российская гражданская нация: проблемы укрепления и интеграции // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение:

философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2009. № 3. С. 189–192.

28. Ярославцева Н.В., Лопуха Т.Л. Российское образование – социальное благо или образовательные услуги // МНКО. 2017. № 1(62). С. 17–19.

Lyudmila Ivanova (e-mail: iva-lusa@yandex.ru)

Ph.D. in Economics, Leading Researcher,

Institute of Economics Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

SOCIAL ENVIRONMENT FOR ACTIVATING ECONOMIC GROWTH

The article analyses the present state of Russian society in the context of overcoming economic stagnation and activating the mechanism of economic growth. The author examines the possibility of mobilizing human capital; social attitudes and their dynamics; the institutional structure of Russian society, implicating the principles of solidarity and coordination of interests within the framework of various voluntary unions and associations.

The analysis allows the author to define the social conditions for the activation of economic growth as complex, ambiguous and requiring a significant adjustment of social policy. At the same time, there are certain manifestations of Russian society's interest in self-development, consolidation, and more active socio-economic transformations.

The social demand for progressive sustainable economic development being obvious, the government will be able to launch economic growth by shifting from a policy of social protection to a policy of social development, with adequate goodwill and flexibility.

Keywords: social environment, quantity and quality of labor resources, social attitudes, institutional structure of society.

DOI: 10.31857/S020736760015759-3

© 2021

Олег Сухарев

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

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ФИРМА – НОВЫЙ ВИД ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются особенности интеллектуальной фирмы, обуславливающие изменение не только теоретических представлений в рамках классической теории фирмы, но и в практике управления. Классическая фирма также обладает интеллектом, но она может не относиться к интеллектуальной фирме, главным атрибутом которой является возможность генерации интеллекта, а не просто его использование. Показана логика возникновения теории интеллектуальной фирмы и сама такая фирма, как институциональная инновация. Выявлены различные режимы изменения интеллекта и знания, влияющие на возможности описания фирмы с позиции производства знаний и аккумуляирования интеллекта. Уточняются представления об интеллекте фирмы и перспективы теории интеллектуальной фирмы, вытекающей из теории знаниеёмкой фирмы. Будущее развитие теории интеллектуальной фирмы видится в том, чтобы связать работу интеллекта с альтернативными вариантами выбора решений, тактического и стратегического характера, принимаемых на фирме в повседневном режиме.

Ключевые слова: интеллект, теория фирмы, интеллектуальная фирма, типы инноваций, институциональная конкуренция, институциональные инновации, новизна, диверсификация.

DOI: 10.31857/S020736760015760-5

Интеллектуальная фирма в экономической теории. В классической теории фирмы она представлялась в виде объекта, на входе в который имеются ресурсы, на выходе — конечный продукт или услуга, которые создаются в силу использования данных ресурсов. Вместе с тем, внутренняя организация фирмы, кадровый состав, управление, институционально-правовые аспекты деятельности не могут не влиять на процесс создания благ и конкуренцию, возникающую между фирмами. В связи с весомым действием указанных факторов теория фирмы приобретала различные формы и содержание [2–6, 8].

Теория управления [1–3, 5, 14] рассматривала фирму в виде сложной управляемой системы. Эволюционная экономическая теория [6, 9, 11] представляла фирму как эволюционирующий объект внутри популяции себе подобных и как сложную систему изменяющихся рутин, то есть внутренних правил, взаимосвязанных с внешними правилами, что и детерминирует взаимные изменения. Многочисленные институциональные теории фирмы представляли её с точки зрения правовых институтов либо как систему контрактов [7, 10], причём не сильно изменяя неоклассические представления о фирме как о целеустремлённой системе [1] к прибыли и финансовой устойчивости, благополучию. Исключением, видимо, можно считать «теорию делового

предприятия» Т. Веблена [4]. Системно-интеграционные теории фирмы трактуют её, не выделяя какой-то аспект или группу аспектов, а делая акцент на все стороны функционирования фирмы [6] с попыткой обнаружения связей между ними. Это роднит данный подход с кибернетическими представлениями о фирме [2–3, 5].

В теории экономического развития Шумпетер Й. напрямую не касался теории фирмы, хотя предельно точно описал значение корпораций в эволюции капитализма. Если и говорить о шумпетерианской теории фирмы, то следует представлять её как «предпринимательскую фирму», реализующую функцию предпринимательства, которая со временем отмирает [13. С. 511–514]. Причины этого формулируются им в футурологической традиции. Сегодня такая традиция стала уже весьма модной в экономических исследованиях. Во-первых, предпринимательская функция может утратить своё большое значение, если будут исчерпаны стимулы развития производства при насыщении потребностей. Во-вторых, ещё одной весомой причиной выступает технологический прогресс, когда методы производства достигают того уровня, что далее их совершенствовать невозможно. Если первая позиция видится неправдоподобной, поскольку насыщение потребностей представляет собой «гетерогонию целей» [13. С. 511], то вторая позиция – вполне вероятна в силу истощения капитализма, управление обюрократится, что уже довольно рельефно наблюдается. Научный прогресс в силу влияния бюрократии будет нивелироваться, а предпринимательская функция не создаёт знание или интеллект, а только лишь его использует для изменения производства. Предпринимательская функция и фирма по Шумпетеру – не создают ничего нового, не генерируют новое, а применяют новое для своих целей. Шумпетер пишет: «... новаторство само превращается в рутину. Технологический прогресс все больше становится делом коллективов высококвалифицированных специалистов...» [13. С. 513].

По сути, Шумпетеру удалось предсказать деперсонификацию и автоматизацию самого научного прогресса как причину его же торможения или, по крайней мере, торможения его влияния на экономическое развитие. Кроме того, разрушение институциональной структуры капитализма изнутри также было точно обозначено [13. С. 521], причём под институциональной структурой понимались не только юридические правила, но и установки и стереотипы, действующие в обществе, а также экономическая политика. Тем самым широкая трактовка институтов и образуемых ими структур у Шумпетера была наиболее близка старой институциональной школе Т. Веблена. При этом, Шумпетер не пошёл дальше в своих футурологических оценках капиталистического устройства, например, не проясняя, что будет с фирмой, если предпринимательская функция размывается и теряется? Ведь фирма, построенная на её основе должна действовать в силу появления некой иной функции, либо утратить также своё былое значение. Это требуется перенести

тогда и на теории, описывающие функционирование и поведение фирмы, если принимать неошумпетерианские трактовки, развивающие указанный подход сегодня [15]. Хотя закономерность в движении капитализма к социализму и отмечается, но трансформация микроуровня (фирмы) при указанной эволюции, происходящей в силу механизма монополизации, детально не освещалась.

Если процесс генерации новизны становится все более трудным, капиталоемким, что видно было ещё во время Шумпетера (первая половина 20 века), а предпринимательская функция фирмы насыщается, в том числе и по этой причине, то закономерно предположить, что фирма как институционально-организационная ячейка ведения хозяйственной деятельности может претерпеть изменения.

Это коснётся расширения её функций и объекта приложения усилий. Поэтому возможно появление интеллектуальной фирмы, в которой предпринимательская функция замещается или, на первых порах, сосуществует с функций по генерации интеллекта. Причём эта задача может в будущем решаться при использовании систем с искусственным интеллектом.

Предпринимательская функция фирмы предполагает реализацию продуктовых, процессных, технологических, организационных и маркетинговых инноваций. Причём генерация новизны может происходить без участия данного предпринимателя и данной фирмы. Он использует эту новацию, коммерциализуя её. Если возникают трудности с тем, что можно или по силам коммерциализовать, тогда следует распределить усилия на то, чтобы генерировать, создавать новизну. По сути это означает работу в области создания интеллекта, а также его применения — как самостоятельную функцию фирмы. Конечно, все фирмы так или иначе используют уже накопленный интеллект, но задача его наращивания и применения становится определяющей в этой функции. Именно такую фирму можно обозначить как интеллектуальную фирму. Её появление в пространстве фирм представляется как институциональная инновация, поскольку и базисная функция, и целый набор правил и рутин деятельности являются совершенно новыми. Кроме того, классическая производственная фирма, приобретя эту новую функцию и расширив соответствующие её правила и рутины может также приобрести статус интеллектуальной фирмы, при этом, сохраняя, некоторое содержание классической фирмы. Такие исходы наиболее распространены в условиях первичного появления интеллектуальных фирм в переходные периоды. К такому периоду может быть всецело отнесена современная ситуация. Для этого фирма, ведущая производственную деятельность, должна создавать интеллект, кроме того, фиксировать его в виде необходимых методик и инструментов (познания, анализа, восприятия, обработки знаний и информации, расширяя запоминание и мышление лиц, принимающих решения на фирме), которые могут продаваться.

Теория фирмы и место интеллекта. Теория фирмы прошла значительную эволюцию, причём особенностью этого процесса является появление

соседствующих теорий фирмы, то есть последующая конструкция, объясняющая появление, функционирование, поведение фирмы, не давала масштабного опровержения предшествующей, также позволяющей дать определённые ответы по указанным темам, но с точки зрения иного ракурса рассмотрения. Тем самым, маржиналистские теории фирмы сосуществовали с управленческими теориями, бихевиористскими, социологическими, психологическими.

Появились и локальные теории фирмы, представляющие объект через какой-то один аспект – контракты (контрактная теория), взаимодействие агентов посредством информации (информационная теория фирмы), инновации (инновационная теория фирмы), правила – рутины (институциональная и эволюционная теория фирмы).

Теория систем позволила сформулировать так называемую системную теорию фирмы, которая всё-таки может быть отнесена к классу управленческих теорий фирмы. Все перечисленные теории, из выше приведенного неполного списка, так или иначе объясняли основную деятельность, задаваемую производственной функцией фирмы, посредством тех или иных факторов. Тем самым рассмотрение фирмы осуществлялось либо посредством анализа трудовых отношений и капитала, реализации инноваций, заключения контрактов и исполнения проектов, обмена информацией и реализации функций системы управления или агентов, причастных к работе фирмы – собственников, менеджеров, наёмных работников – исполнителей. Так или иначе, но исследовалось влияние на элементы производственной функции, связывающей различные факторы во влиянии их на итоговый параметр её функционирования – величину производства, дохода (прибыли) или иной результирующий параметр, составляющий цель работы фирмы. Конечно, природа фирмы не сводится к тому, чтобы противостоять рынку, а состоит в том, чтобы организовать факторы производства так, чтобы достичь цели по созданию различных благ, ради создания которых и объединяются эти факторы производства. Интеллект фирмы во многом зависит от уровня развития интеллектуальных способностей персонала (как ранее говорилось от качества трудового ресурса в широком смысле), а также от методов анализа и принятия решений, позволяющих воспринимать информацию, обрабатывать её, запоминать, познавать складывающуюся обстановку.

Когда знание стало не только фактором производства (оно было таковым всегда, даже в самой отсталой аграрной экономике феодального типа), но и самостоятельным продуктом, а это произошло около века назад, то спустя время этот фактор стал рассматриваться как самостоятельный в развитии фирмы. Причём появились фирмы, которые сугубо занимаются созданием – производством – знаний как вида благ, продавая их на рынке. Следовательно, для них целевой функцией выступают знания, конечно, определённого вида и назначения. В связи с такими изменениями, потребовалось включить знания в качестве фактора в производственную функцию, вид которой

существенно изменился со времени классических маржиналистских теорий фирмы. Возникла основанная на знаниях фирма, и стала формироваться теория, освещающая аспекты функционирования именно такой фирмы. Ядром этой теории стало представление знаний фирмы в качестве производственного фактора и готового продукта, причём на разных фирмах эти виды деятельности представлены в неодинаковом объёме.

Появление технологии искусственного интеллекта, а также исчерпанность классических тем, связанных с фирмой, понудило теоретиков поднять проблему описания интеллекта фирмы и его применения в конкуренции фирм. В этом случае обоснованным выглядит необходимость теоретических обобщений — теории интеллектуальной фирмы. Данное научное направление приобретает сегодня особую актуальность и входит в научную моду. Хотя интеллект не может рассматриваться без накопленного и создаваемого знания, а также его применения, в общем смысле, данная теория не может не вырасти из теории фирмы, основанной на знаниях, и в каком-то ключе даже копировать последнюю. Вместе с тем адепты теории интеллектуальной фирмы проводят линию принципиального разграничения указанных подходов. Однако, учитывая связность различных теорий фирмы друг с другом, что особо видно по проектированию производственных функций фирмы, такое разграничение, сводимое к модели знания и интеллекта, а также их определению и измерению применительно к фирме, в действительности вряд ли является принципиальным и даже необходимым. Сила теории заключена в её возможностях по описанию, объяснению рассматриваемого объекта или группы явлений, а также в получении рецептов, влияющих на изменение их состояния. Эта сила зависит от сложности объекта и его аналитического представления, которое бы позволяло использовать формулируемые позиции для дальнейшего моделирования и описания.

Интеллект является психико-физиологическим понятием, отражающим способности человека к познанию в широком смысле, что зависит от накопленных знаний и опыта, памяти, восприятия информации, мышления, склонности к обучению и многих других психологических характеристик. Применительно к фирме, состоящей из персонала, её интеллект представлен указанными способностями и знаниями людей, образующих кадровый состав фирмы, внутренними рутинами и методами принятия решений. Именно в них заключены способности познавать изменяющуюся окружающую фирму среду, внутренние проблемы, воспринимать информацию, обрабатывать её, использовать накопленное знание и наращивать новое знание, применять имеющийся опыт.

Конечно, можно располагать знанием и опытом, но не суметь ими распорядиться, что не будет показателем высокого интеллекта. Основа интеллекта — это логическое мышление и умение применять знания, в том числе и объём этих знаний. Если, скажем, этот объём крайне мал, но их носитель прекрасно их

использует и при этом логически мыслит, то такая ситуация также вряд ли может быть оценена как характеризующаяся слишком высоким интеллектом. Обобщая, отметим, что по всей видимости, определение интеллекта включает полученное и наращиваемое знание, и способности его получать (познавать), и использовать с хорошей результативностью. Это весьма стандартное представление интеллекта, используемое часто нейropsychологами. Однако для фирмы, видимо, это набор конкретных инструментов, позволяющих познавать, изучать ситуации, накапливать знания, опыт, применять их и т.д. Фирма – это организация, состоящая из многих людей (как минимум от двух и более человек¹), поэтому понятие мышления и познания (как и сознание) могут быть применены к организации с весьма значимыми оговорками, так как они присущи человеку, но не организации. В строгом значении, их не следовало бы применять к организации, так как последняя использует конкретные инструменты и принимает часто коллективные решения, в каких-то случаях и единственный собственник может принимать судьбоносные для организации решения. В этом случае его собственный интеллект выступает ведущим фактором в развитии данной фирмы.

Таким образом, использование понятия интеллект фирмы зависит даже от масштаба самой фирмы, числа участников и распределения власти между собственниками и менеджерами фирмы. Для тех фирм, где много собственников, как и занято большое число людей, включая менеджеров, видимо, суммарный интеллект фирмы формируется агрегированно, но не составляет линейной суммы интеллекта работников, собственников и накопленных знаний и опыта на фирме. Способность познавать, логически мыслить и принимать на этой базе решения – определится даже психологическими характеристиками субъектов различных звеньев управления фирмой. Кроме того, она, безусловно, зависит от внешнего окружения и ресурсной базы функционирования данной фирмы, а также правил, определяющих порядок внутренней работы и внешних взаимодействий. Знания, как их ни оценивать и ни классифицировать, тем не менее всегда составляют основу интеллекта, который является свойством в различной степени присущим людям, не говоря про фирмы. Причём о наличии интеллекта или отсутствии можно судить по применению интеллекта, если удастся точно определить размер этого применения. Использование интеллекта зависит от многих условий. В связи с чем в оценке интеллекта велика вероятность ошибки. К тому же низкий интеллект не означает, что человек испытывает поражение на рынке труда, а фирма потерпит обязательно конкурентное поражение. Известен эффект гиперселекции (сверхотбора), когда наиболее конкурентный агент на рынке терпит поражение

¹ Индивидуальный предприниматель, ведущий какую-то деятельность, не только торговую, не представляет собой фирму с позиции приведенного представления, так как фирма – это организация, а отдельное лицо, предприниматель, не представляет собой организацию.

относительно менее конкурентоспособного агента. Такой исход связан, как правило, с состоянием институтов данного рынка и способами влияния на него. Причём интеллект конкретного субъекта может совсем не оказывать никакого влияния на эти условия, хотя может позволить прекрасно понимать их наличие, что не уберёжёт, впрочем, от поражения на рынке.

Знание, интеллект и поведение фирм. Интенсивность инноваций сильно возросла за последние десятилетия, притом что прорывные открытия, по общему мнению, стали большой редкостью. Наравне с технологическими, продуктовыми инновациями, широкое распространение получают процессные и институционально-организационные инновации. Последние принимают вид кардинально новых институтов, организационных форм, схем взаимодействия фирм, методов управления инновациями. Теоретический дискурс изменяется под влиянием экономической трансформации ещё быстрее, реагируя на какие-то новшества сразу необходимостью разработки новой теории. Поскольку мир стоит на пороге масштабного применения искусственного интеллекта, проникающего в материальное производство, то возникают фирмы по созданию и управлению данными возможностями. Во всяком случае, можно прогнозировать расширение таких фирм. Они создают знание, применяют его для получения нового знания и познания окружающего мира с целью его изменения. Это становится задачей особого типа фирм — интеллектуальных фирм.

Их поведение и конкуренция составят в будущем основу для познания, следовательно, нужна теория, обобщающая поведение таких фирм. Однако, если число указанных фирм пока ещё не так велико, а деятельность весьма специфическая, то можно ли при ограниченных фактах создать адекватную теорию на их основе — то есть, возможна ли разработка теории интеллектуальной фирмы при недостаточности фактов по этому классу фирм? Конечно, задача по типизации фирм, а также их интеллекта сразу обозначается на повестке дня при создании теории интеллектуальной фирмы. Вместе с тем, таких типизаций может оказаться несколько, потому что сильно неоднороден объект, подлежащий классификации, — интеллект фирмы. Сама фирма также является весьма сложной системой, неоднородной. Результатом деятельности фирмы может быть продукт, услуга или знание, интеллект. В зависимости от конечного результата, а в идеале все три позиции могут создаваться фирмой, может проектироваться производственная функция, включающая труд, капитал и интеллект как фактор успешности применения труда и капитала для достижения конечного результата. Если на выходе фирмы только знание, интеллект, то это не отменяет постановки задачи сочетания факторов (труда и капитала, и имеющегося знания) для его наращивания как продукта, включая увеличивающийся интеллект фирмы (как способность применить знание). По указанной причине классическая производственная функция, используемая для

описания работы фирм, изменяется, к ней добавляется фактор знания и/или интеллекта.

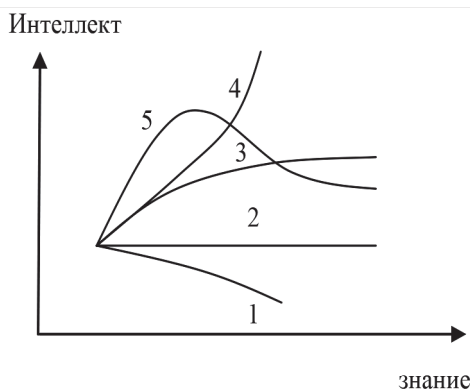


Рис. 1. Варианты динамики знаний и интеллекта

Нужно заметить, что, производя знание, фирма может часть его использовать для себя, но другую часть от созданного объема продавать другим фирмам и частным субъектам. Тем самым, фирма работает на увеличение своего интеллекта. Однако рост знания и рост интеллекта могут быть не связанными процессами, точнее, линейной связи может не быть (Рис. 1). Увеличение знаний, при старении персонала фирмы и увеличении проблем со здоровьем (как следствие) наверняка будет тормозить использование способностей по применению возрастающего объема знаний. К тому же рост объема знаний увеличивает издержки по обработке, хранению, анализу и далее по его применению. Следовательно, с ростом знаний интеллект может снижаться (линия 1 на Рис. 1). На каком-то этапе знания могут расти, но интеллект остаётся неизменным (линия 2 на Рис. 1). Линия 3 Рис. 1 отражает вариант, когда интеллект увеличивается с ростом знаний, но дальнейший рост стабилизируется, то есть, ситуация достигает насыщения. Линия 4 отражает перманентный рост интеллекта при росте знаний, причём знания постепенно насыщаются, но интеллект продолжает расти. Видимо, именно такой процесс с точки зрения эффективности использования знаний можно признать наиболее эффективным. Если знания считать ресурсом для роста интеллекта, то такой рост можно признать интенсивным. Линия 5 на Рис. 1 отражает увеличение интеллекта с ростом знаний, затем его снижение и стабилизацию. Эта кривая отражает сразу несколько возможных вариантов взаимной динамики интеллекта и знаний, которая зависит от многих условий.

Для производственной фирмы с ростом направлений её деятельности, то есть уровнем диверсификации, обычно снижается риск функционирования. Интеллектуальная фирма, скорее всего, будет давать иное соотношение

диверсификации и риска, поскольку работа с интеллектом составляет творческую деятельность, инновационную. С ростом числа таких направлений риск может возрастать (см. Рис. 2). Линия 1 на Рис. 2, слева, отражает снижение риска при росте диверсификации деятельности. Низкий уровень диверсификации отвечает высокому риску.

Генерация знания и интеллекта, использование их в работе и в качестве продуктов составляют творческую и весьма рискованную деятельность. В связи с этим, увеличение диверсификации сопровождается ростом риска. Причём увеличение риска не является тормозом для функционирования фирмы. Однако высокий уровень диверсификации может дать низкий доход, как и низкий уровень, как и высокий доход согласно линиям 1–2 на Рис. 2, справа. Доход зависит не только от числа направлений деятельности, но и от ёмкости рынка каждого из них. Поэтому итог не является однозначным. Хотя для интеллектуальной фирмы, скорее всего, более высокая диверсификация даст более высокий доход, поскольку конкуренция по интеллекту очень жёсткая, а эффективность обеспечивается содержанием, созданным, в меньшей степени запросами рынка. Правила работы со знанием и интеллектом, внутренние рутины будут сильно определять результативность интеллектуальной фирмы. Однако по интеллекту возможности самой диверсификации будут существенно ограничены, хотя они ограничены и для производственной фирмы. Тем не менее, казалось бы диверсификация присуща более неоднородному активу – интеллекту, но в силу его сложности, довольно трудно представить существенное увеличение направлений деятельности в области интеллекта, нежели производства конкретных продуктов. Этот предел для интеллектуальной фирмы отражает площадка АВ на Рис. 2, справа.

С увеличением диверсификации доход может не повыситься, а понизиться (линия 1 на Рис. 2, справа), в таком случае повышающийся риск по сути приводит к снижению дохода, либо интеллектуальные виды деятельности мешают друг другу. Для интеллектуальной или инновационной фирмы уровень диверсификации (d) можно измерить следующим образом: $d = L(n/N)$, где L – общее число проектов либо изделий (создаваемых знаний), n – число инновационных приоритетов (приоритетных видов знаний) для фирмы, покрываемых из общего числа проектов, N – общее число приоритетов (общий спектр необходимых знаний). Тем самым фирма может заниматься видами работ, только часть из которых относима к приоритетам, а самих приоритетов больше $N > n$. Можно рассматривать удельные затраты фирмы как затраты, приходящиеся на один проект, либо оценивать удельные затраты диверсификации как общие затраты, приходящиеся на единицу показателя диверсификации (d). Тогда, чтобы удельные затраты диверсификации понижались потребуются темп роста общих затрат, который был бы ниже темпа изменения уровня диверсификации. Конечно, высокий темп диверсификации в институциональном смысле весьма опасен для

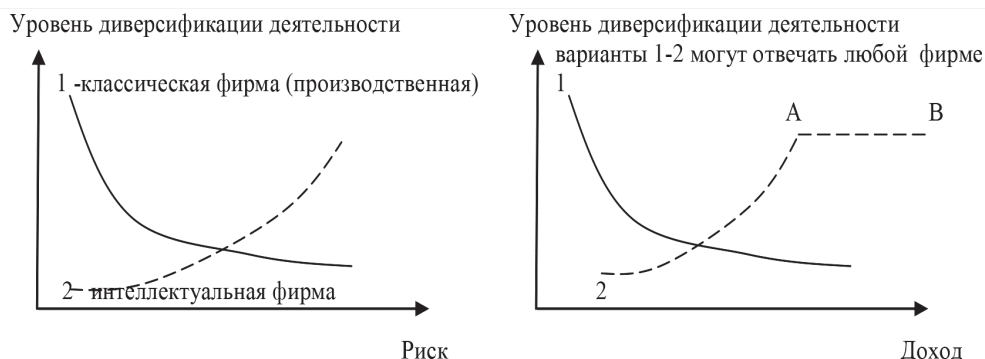


Рис. 2. Диверсификация и риск (слева), доход и диверсификация (справа)

фирмы как производственной, так и интеллектуальной, хотя для последней изменение направлений деятельности происходит гибче, так как не связано с переориентацией производства на иные работы. Тем не менее высокая скорость в этом процессе может сама по себе приводить к росту издержек, если предполагать наличие связи между диверсификацией и затратами. Если обратиться к теории типов Х–У управления человеческим ресурсом организации² Д. МакГрегора, то производственная фирма будет в большей степени отвечать типу Х, а интеллектуальная – типу У. Именно для этого типа демократический стиль управления организацией более развит, контроль мягкий, мотивирующий, управление децентрализованное, цели, связанные с созданием и применением знания и интеллекта, объектом труда выступает творческий процесс, а структура управления представлена проектными группами (сравнение даёт таблица 1).

Таблица 1

Сравнение производственной и интеллектуальной фирмы с позиции подхода Х–У типов управления

Фирма	Объект	Стиль управления	Стратегия	Структура	Схема управления	Контроль
Производственная (Х)	Производство, серийное	Автократический	Овладение рынком	Функциональная	Централизованная, сверху – вниз	Жёсткий, поощрения и наказания, метод «кнута и пряника»
Интеллектуальная (У)	Знания, интеллект	Демократический	Творческие задачи, преимущества по интеллекту	Проектная, групповая	Децентрализованная, снизу – вверх	Гибкий Стимулирование работы и творчества

² McGregor D. The Human Side of Enterprise // N.Y. McGraw Hill, 1960. 256 p.

Теория организационных факторов³ У. Оучи, или теория Z, также претерпевает существенные изменения, поскольку в интеллектуальной фирме отсутствует ряд признаков из стиля X (Z-теория объединяет признаки X и Y теорий). Причина в радикальном отличие функционирования и построения этой фирмы по сравнению с классическим вариантом производственной фирмы. Рутин, правила, стилистика управления, структура, стратегия имеют содержательное отличие, требующее иных подходов, нежели длительный найм, система продвижения и поощрения работника, профессиональная подготовка. Весьма трудно отделить и вклад работника, поскольку интеллект обладает свойством «выстрела», до какого-то момента он может молчать, но затем в конкретной ситуации сработать и дать нестандартное решение, выводящее фирму на новый уровень развития. Причём внутренние рутины сильно определяют этот процесс, в связи с чем интеллектуальная фирма сильно отличается от производственной в институциональном аспекте.

В связи со сказанным выше интеллектуальная фирма может рассматриваться как институциональная инновация, поскольку предполагает особый набор правил, регулирующих её работу и контакты с внешним окружением. Символом интеллектуальности фирмы является не то, как она вписана в компьютерные сети, интернет-пространство, цифровизацию или насколько применяются технологии работы с большими данными, а то, как все инструменты познания и работы с информацией применяются для принятия решений, по которым и можно судить о той или иной величине интеллекта.

Таким образом, измерение интеллекта, его количественная оценка составляют большую трудность, причём она очевидна не только применительно к человеку (показатель IQ очень условен и несовершенен), но и тем более, к не менее сложной субстанции — фирме. Более того, для фирмы проявление её интеллекта в сильной степени детерминировано созданными правилами, как и наращение. Одно дело — увеличивать знание (тезаурус), как исходный пункт интеллекта, другое дело — улучшать и совершенствовать способ применения знания. Если интеллект свести только к способу познания и применения знания, к способности, то эта способность очень изменчива динамически для человека, тем более — для фирмы, где она зависит от многочисленных условий — личного состава, субординации и внутренних рутин, которые обеспечивают процесс восприятия, обработки информации, выработки и реализации решения.

Немаловажно отметить, что зачатки интеллекта в отдельных исследованиях в рамках когнитивной этологии обнаруживаются у животных, хотя только человек считается обладающим интеллектом, влияние которого значительно шире по времени, чем жизнь человека. Для фирм, имеющих организационно-

³ *Ouchi W.G. Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge* // Reading, Mass.: Addison Wesley. 1981. 283 p.

правовые условия жизни, прекращающие её в силу реорганизации или обеспеченной правом ликвидации, интеллект может прекратить свое существование как совокупный агрегат, характеризующий именно эту фирму. Следовательно, интеллект фирмы действует и используется в период жизни фирмы.

Если применительно к знанию фирмы можно говорить о его производстве и наращении, то интеллект скорее только наращивается, аккумулируется, либо теряется. Представляется важным отметить, что, если речь вести о производстве интеллекта, то, скорее всего, придём к описанию производства знаний. Тем самым теория интеллектуальной фирмы может иметь перспективу в развитии знаниевой теории фирмы. Причина в том, что параметры интеллекта весьма слабо поддаются измерению и оценке. Применяемые для этого некие тесты или опросные методы, с помощью которых можно будет формировать некие ряды данных для включения интеллекта в анализ поведения фирмы, весьма ненадёжный способ оценки. К тому же учесть массу параметров, динамически влияющих на интеллектуальные способности фирмы довольно проблематично. Кроме того, связь хорошо измеримых параметров фирмы (труд, капитал), входящих в производственную функцию и слабо измеримых (восприятие, память, способность познания и понимания), относимых к интеллекту, установить также не просто. Это создаст и создаёт уже, так как попытки были в различных исследованиях, трудности по определению детерминации и связности этих параметров. К тому же применение интеллекта, умение распорядиться им – отдельное искусство. Именно это обстоятельство в ещё большей степени, нежели применительно к знанию, квантифицирует использование интеллекта. Он ещё более неоднороден, чем знание, а оно в свою очередь сильно неоднороднее физического капитала, который Дж. Хикс считал высоко неоднородным, а саму проблему неоднородности называл чёрной дырой современной ему экономической теории. Однако со времён Дж. Хикса как быть с этой черной дырой так и осталось не решено, хотя при этом поведение фирм считалось объяснённым в рамках стандартного набора теорий, перечисленных выше. Неоднородность интеллекта делает неоднородным и его использование, то есть по одному кругу вопросов эффективность применения интеллекта выше, а по другому – заметно ниже. А интеллект один и тот же. Если оценивать его по применимости, то явно возникнут искажённые оценки самого интеллекта в указанном случае. В связи с этим задача построения теории фирмы на базе представлений об интеллекте фирмы не может пройти мимо этапа с начала полноценного развития теории знаниевой фирмы.

Тем самым теория фирмы, где мощными факторами производства рассматриваются знания и регулирующие их применения рутины, причём знание более предметно и представимо в моделях, позволяет на сегодня лучше учесть его в описании поведения и сравнительном анализе фирм. Разумеется, так или

иначе, но знание формирует интеллект, пусть и не в линейной связи. Поэтому сравнительный анализ по уровню знаний — так или иначе отражает и возможности имеющегося интеллекта. Такой путь для выстраивания теории интеллектуальной фирмы представляется наиболее целесообразным и возможным, если рассматривать её как институциональную инновацию особого типа, потому что в рамках этой фирмы происходит сугубо творческий процесс, который в идеале может не нуждаться в крупных фондах. Тем самым производственная функция может быть представлена отсутствием капитала либо, по крайней мере, значимой его величины.

Обобщая проведенное исследование, сформулируем основные выводы.

1. Возникновение фирмы связано с необходимостью производства различных благ — продуктов и услуг, что невозможно осуществить вне организации. Если интеллект, включающий знания, опыт и способности к познанию и применению становится продуктом деятельности, тогда в таком случае цель фирмы не изменяется с точки зрения необходимости создания продукта, но последний является весьма специфичным по своим характеристикам. Он должен иметь чёткие очертания, чтобы его можно было представить и количественно определить. Цель же использовать интеллект не может рассматриваться как цель создания фирмы, если его обозначать как ведущий фактор деятельности, потому что для классической фирмы нет цели использования капитала и труда ради самого использования. Интеллект, знания также нужны не ради самих себя, несмотря на то, что используются для создания новых знаний и расширения интеллекта. Тем не менее они движут развитием производства — конкретных благ (продуктов и услуг). Они могут создаваться как своеобразные продукты и продаваться другим агентам, которые будут их применять для своих целей.

2. Интеллектуальная фирма представляет собой будущую фирму, где основа деятельности — творчество её участников, то есть как раз целью является — использование интеллекта. В таком случае целевой функцией выступает обучение и изменение интеллекта как самостоятельный процесс, который не связан напрямую в рамках этой фирмы с созданием продуктов и услуг, если не считать услугой увеличение интеллекта участников фирмы, а также тех потребителей, которым фирма оказывает услуги по расширению их знаний и интеллекта. Содержание деятельности в этом случае касается создания конкретного знания либо способа его применения или способа познания — обучения (методики, методы освоения знаний, работы с информацией и т.д.).

3. Перспектива развития теории интеллектуальной фирмы сводится к развитию методов оценки интеллекта фирмы, включаемой либо в производственную функцию по созданию знания и интеллекта, либо в классическую производственную функцию, в которой влияние интеллекта выражено

в изменении труда и капитала фирмы⁴. Самостоятельные функции, отражающие так или иначе знания или интеллект фирмы, возможны, но они весьма расплывчаты и не могут участвовать в сравнительном анализе фирм.

Таким образом, от точности определения интеллекта, включения его в уже созданные модели фирмы и производственные функции будет зависеть результативность как самого включения, так и формируемых теоретических положений. Хотя вопрос их проверки должен сводиться именно к эмпирическим исследованиям, тем более что подобные фирмы уже существуют и могут становиться объектом исследования. Кроме того, можно в заключение отметить, что имеющиеся работы и диссертации по оценке интеллекта фирмы в виде интеллектуального капитала⁵ дают соответствующие методики, причём весьма громоздкие. Конечно, это не интеллект в широком понимании, как он здесь представлен, и как о нём сформировали представления нейропсихологи, но его весьма существенные части. Они и подлежали оценке, включались в анализ в подобных исследованиях. Проблема здесь состояла и в том, что иные составляющие интеллекта весьма трудно подлежат учёту и оценке. И этот аспект пока не снят и составляет весьма значительную трудность для развития указанной теории.

Кроме того, имеется ещё одна ограничительная проблема по развитию теории интеллектуальной фирмы – интеллект инерционен, а ситуация меняется быстро, что также выступает лимитом по достоверной оценке интеллекта. Связь интеллекта, знаний с параметрами используемого труда и капитала – вот что на сегодня составляет основной шаг в развитии этой теории в рамках тех методов измерения и оценки, которые возможно для этого шага применить. С точки зрения количественной оценки эта связь может для большого класса современных фирм оказываться весьма не существенной или не проявляемой в том масштабе, который значим для описания функционирования фирмы и принятия ответственных решений по её развитию. Многие виды решений программируются

⁴ Значительный интерес представляет оценка перспективы «интеллектуальной теории фирмы» (равнозначно «теории интеллектуальной фирмы»), осуществлённая Клейнером Г.Б. в только что вышедшей его статье. (См.: Клейнер Г.Б. Интеллектуальная теория фирмы // Вопросы экономики. 2020. № 1. С. 2–25.) Ряд моментов интерпретации этой теории и проблем её построения отличаются от предложенных здесь авторских позиций. Тем не менее, в главном подход является единым – такие теоретические обобщения можно выстраивать, и их полезность будет оправдана временем при переходе к интеллектуальной фирме – в виде творческого труда человека, совершенствующего себя и интеллект. Возможно, это отдалённая перспектива, но она лавинообразно приближается. Подготовку пусть пока и весьма неточных теоретических позиций, позволяющих учесть это обстоятельство, означает одно – нужно встретить это надвигающееся будущее подготовленными.

⁵ Исследовался весьма подробно и культурный капитал, отдельно интеллект и различные виды знания – явного и неявного, не говоря уже о методах принятия решений, которые включают алгоритмы, предполагающие использование имеющегося интеллекта. Кстати, по тому, какие используются методы принятия решений, можно говорить не только об управленческом знании на фирме, но и интеллекте руководящего состава фирмы. Здесь и заключены способности по познанию, оценке ситуации, в которой действует фирма.

отнодью не интеллектом, а рыночными обстоятельствами, они как бы заданы, и даже сильный интеллект может быть ведом именно ими. Завершая, отметим, что для интеллектуальной фирмы, её обозначения в пространстве фирм, видимо, важным атрибутом выступает объём генерации интеллекта одновременно с его применением. Производственные фирмы используют интеллект и наращивают его, но этот процесс может быть длительным, так что на рассматриваемом интервале времени такую фирму, создающую продукты и оказывающую услуги, трудно будет отнести к интеллектуальной фирме. Если это неверно, тогда со временем все фирмы можно будет признать интеллектуальными. Однако для производственной фирмы задача производства никуда не исчезает, поэтому анализ интеллекта замыкается темой определения доли его участия в решении производственных задач с тем, чтобы определить насколько он влияет на общую успешность работы фирмы и выживаемость её в конкурентной борьбе.

Литература

1. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремлённых системах // М.: ЛКИ. 2008. 272 с.
2. Бир С. Наука управления // М.: ЛКИ. 2007. 120 с.
3. Бир С. Мозг фирмы // М.: Радио и связь. 1993. 416 с.
4. Веблен Т. Теория делового предприятия // М.: Дело. 2007. 288 с.
5. Емельянов С.В. Введение в проблематику научного управления // М.: Ленанд. 2011. 64 с.
6. Клейнер Г.Б. Экономика. Моделирование. Математика. / избранные труды // М.: ЦЭМИ РАН. 2016. 856 с.
7. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право // М.: Дело. 1993. 192 с.
8. Менар К. Экономика организаций // М.: Инфра-М. 1996. 160 с.
9. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений // М.: Финстатинформ. 2000. 474 с.
10. Природа фирмы // М.: Дело. 2001. 360 с.
11. Сухарев О.С. Эволюционная методология в описании функционирования фирмы как хозяйственной системы // Наука и образование. Новые технологии. Сборник научных трудов. Вып. 1. 2003. С. 3–15.
12. Сухарев О.С. Теория реструктуризации экономики // М.: Ленанд. 2016. 256 с.
13. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия // М.: Эксмо. 2007. 864 с.
14. Эшби У.Р. Введение в кибернетику // М.: Либроком. 2009. 432 с.
15. Hanusch H., Pyka A. «Manifesto» for Comprehensive Neo-Schumpeterian Economics // History of Economic Ideas. 2007. Vol. 15(1). P. 23–41.

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

Grand Ph.D. in Economics, Full Professor,

Chief Researcher, Institute of Economics

Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

INTELLIGENT FIRM AS A NEW KIND OF ECONOMIC ORGANIZATION

The article spotlights the features of the intellectual firm, which determine both a change in theoretical concepts of the classical theory of the firm, and changes in management practices. Though the classical firm possesses intelligence, it may not be considered as an intellectual firm, the main attribute of which is the ability to generate intelligence, and not just use it. The author shows the contingency in the development of the theory of the intellectual firm and examines the intellectual firm itself as an institutional innovation. He also identifies various modes of change in intelligence and knowledge that affect the possibility of describing a company from the standpoint of knowledge production and accumulation of intelligence.

The ideas about the intelligence of the firm and the prospects of the theory of the intellectual firm, arising from the theory of the knowledge-intensive firm, are clarified. The future of the development of the theory of the intellectual firm is seen in linking the work of intelligence with alternative options for choosing decisions, tactical and strategic in nature, made in the firm on a daily basis.

Keywords: intelligence, theory of the firm, intellectual firm, types of innovation, institutional competition, institutional innovation, novelty, diversification.

DOI: 10.31857/S020736760015760-5

© 2021

Эльмира Наберушкина

доктор социологических наук, профессор Департамента социологии Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

(г. Москва, Россия)

(e-mail: naberushkinaek@gmail.com)

ЭМПИРИЧЕСКИЙ ЗАМЕР ОТНОШЕНИЯ К ДИСТАНЦИОННОЙ ФОРМЕ ЗАНЯТОСТИ В ЭПОХУ ПАНДЕМИИ

Пандемия COVID-19 привела к серьезным переменам в функционировании общественных систем, в том числе трудовой занятости. Это вызывает необходимость всестороннего изучения происходящих процессов и прогнозирования их последствий. Предметом исследования данной статьи является анализ дистанционной формы занятости, масштабированной вследствие пандемии 2020–2021 года. Исследование сфокусировано на отношении работающих москвичей к новой форме занятости. Применение качественной и количественной исследовательской методологии и заложенные индикаторы позволили оценить отношение к дистанционной занятости, обозначить изменения, произошедшие между родственниками и коллегами, оценить перспективы дальнейшего использования дистанционных технологий, высказаться относительно приемлемости дистанционной работы.

Результаты показали, что в целом удаленная работа как новая форма занятости многими оценивается как очень удобная именно для столичного мегаполиса в связи с существенной экономией временных и денежных ресурсов, затрачиваемых на дорогу. Планов на переезд из мегаполиса при сохранении дистанционной занятости у большинства нет, так как Москва маркируется не только как место работы и получения дохода, но и как город возможностей для досуга, развития и жизни вообще. Возможность переезда рассматривается только в связи с повышением заработной платы, карьерным ростом, в связи с личными и семейными причинами или с переездом из России вообще, а также при благоприятной ситуации в малых городах.

Ключевые слова: дистанционная форма занятости, мегаполис, профессия, цифровизация, риски современности, пандемия, коронавирусная инфекция.

DOI: 10.31857/S013216250014446-3

Пандемия 2020 года привлекла внимание к трансформации форм занятости, к возникновению принципиально новых видов вовлеченности людей в рынок труда, к изменению качественных и количественных параметров труда современного человека при формировании информационной экономики.

По данным Евростата каждый десятый занятый в ЕС (10,5%) осуществляет самостоятельную трудовую деятельность вне найма или удаленно. Прогнозировалось ежегодное увеличение показателей дистанционной занятости в среднем в мире на 30%, однако не предполагалось, что будет столь стремительный и масштабный переход на удаленную форму занятости в 2020 году. Сегодня значительная часть населения работает вне офиса и предприятия, т.е. дистанционно, на дому. Страны с развивающейся и переходной экономикой также подвержены процессам формирования гибкого рынка труда — это

требует своевременного оценочного прогнозирования соответствующих сдвигов как для создания благоприятных условий формирования современного рынка труда, так и для предотвращения рисков в условиях глобального изменения форм трудовой вовлеченности. Необходимы продуманные экономические и юридические меры по изменению отношений между дистанционными работниками и работодателями. Возможность точной прогнозной оценки происходящих трансформаций зависит в первую очередь от того, в какой мере социолог осведомлен о происходящих процессах и социальных отношениях в условиях новой реальности. Для этого в 2020 году нами был осуществлен эмпирический замер отношения работающих москвичей к новым формам занятости. В исследовании приняли участие горожане трудоспособного возраста (от 18 до 60 лет), работающие удаленно на территории мегаполиса. В дополнение к количественному опросу были проведены глубинные интервью с экспертами, работающими в области цифрового пространства, digital-технологий (HR-менеджеры; HR-специалисты; PR-менеджеры; UX/UI-дизайнеры; Web-разработчики; SMM-специалисты), всего было получено 20 глубинных интервью. Интервью с экспертами проводилось в этот же период (март–ноябрь 2020).

Исследовательский инструментарий (анкета) состоял из двух тематических блоков. Спектр обсуждаемых в первом блоке вопросов касался дистанционной формы работы и актуализирован тем, что в 2020 году рынок труда столкнулся с объективными реалиями пандемии и когда многие трудовые функции были переведены в удаленный формат. Заложенные индикаторы позволили оценить отношение к новому формату труда, обозначить изменения, произошедшие между родственниками и коллегами, оценить перспективы дальнейшего использования дистанционного формата, высказаться относительно приемлемости дистанционной работы. Вопросы второго тематического блока посвящены рискам и трудностям, возникшим в связи с нестандартной занятостью, оценке готовности переехать из мегаполиса в другие города в случае сохранения дистанционного формата. Объем выборки количественного исследования составил 250 человек. Обработка информации производилась посредством программы SPSS Statistic v. 27.

Инструментарий качественного замера направлен на более глубокое изучение проблематики и выяснение экспертного мнения относительно перспектив развития профессий. Качественное исследование (n=20) проводилось посредством программы Zoom Meetings с записью разговора. Обработка информации проходила с помощью механического транскрибирования.

Выборочная совокупность формировалась с учетом данных Мосстата по половозрастной структуре населения. Возрастной диапазон респондентов составлял от 16 до 60 лет, после обработки данных было предпринято деление данной группы на молодых (от 16 до 30 лет) и взрослых (от 31 до 60 лет) работающих.

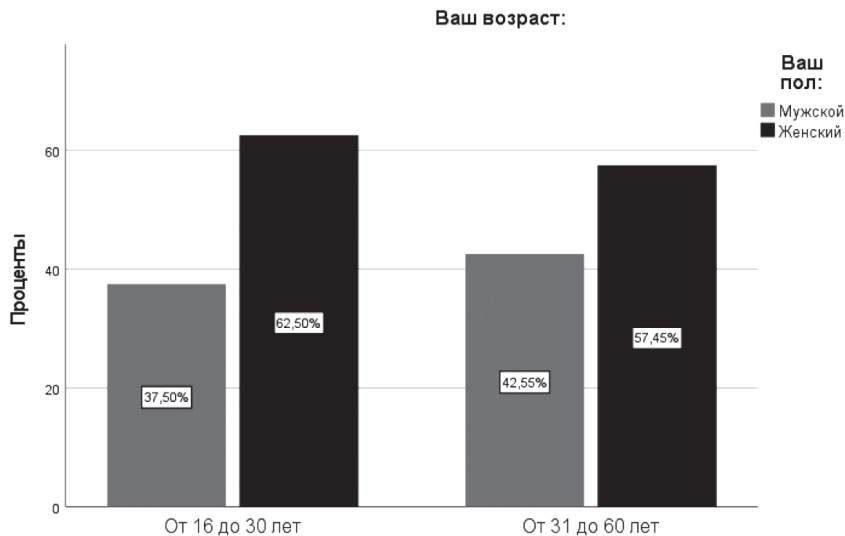


Рис. 1. Половозрастная структура респондентов

Примерно 80% опрошенных респондентов на момент исследования работали удаленно, что для нынешней ситуации рынка является массовой новой формой занятости. Преобладающая часть москвичей (90%) в период опроса проработала удаленно менее 1 года, причиной перехода на дистанционный формат стала пандемия коронавирусной инфекции. При этом оставшиеся 10% респондентов имели опыт дистанционной работы от одного года до трех лет. Причинами ухода на удаленную занятость до локдауна были названы кризисная ситуация в компании и необходимость совмещения работы с учебой. Половина респондентов, находясь на дистанционной работе, не отмечали изменений в режиме труда. Однако среди тех, кто говорил об изменениях, выявлена корреляционная связь между возрастом и количеством часов, отводимых на работу, — взрослые работающие столкнулись с большей загруженностью, нежели работающая молодежь. Так, например, преподаватели высшей школы заявляли о том, что им приходится в дистанционном формате работать больше, а студенты, напротив, говорили о появлении большего количества свободного времени.

Половина опрошенных работников отметили незначительные перемены в графике работы, но четверть респондентов указали, что график их работы изменился кардинально. Субъективная оценка относительно изменений графика работы во многом обусловлена существенной экономией времени, которое ранее люди тратили на дорогу.

На доход большинства (80%) опрошенных дистанционная занятость не повлияла, однако каждого пятого эти изменения все же коснулись — 18% рассказали о снижении заработной платы в связи с пандемией и удаленной работой.

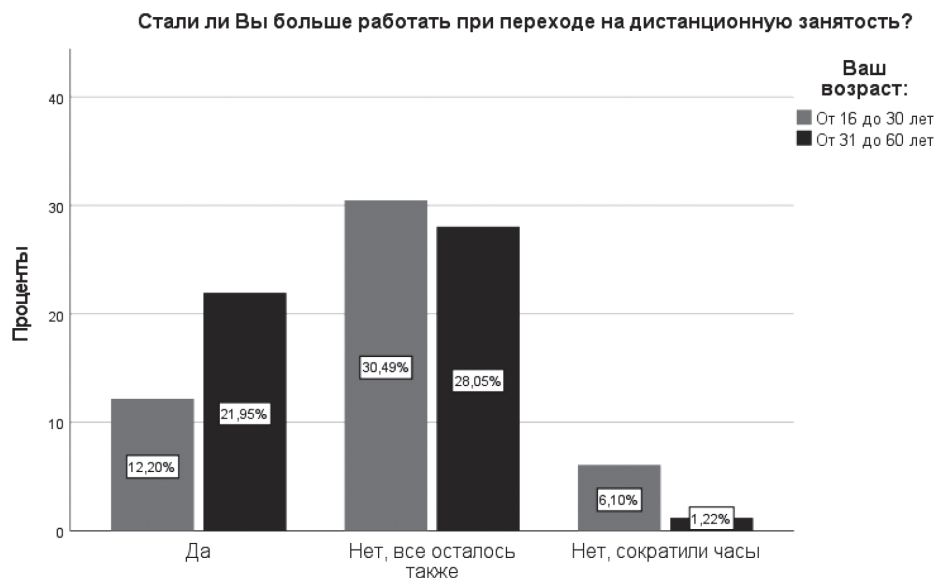


Рис. 2. Изменение времени, затрачиваемого на работу

Социального пакета в большинстве случаев изменения не коснулись (91,26%), а 5,8% респондентов ответили, что его и раньше не было, около одного процента респондентов пожаловались на отсутствие компенсации со стороны работодателя на оплату связи, интернета и оргтехники.

Рассуждая об изменениях в отношениях с коллегами и членами семьи, половина респондентов заявили, что не испытывают нехватки общения с коллегами в связи с удаленной работой, однако, как показывают результаты корреляционного анализа, нехватку в общении испытывают в большей степени люди, чей стаж работы 6 лет и более. В рамках теории М. Грановеттера [3] о сильных и слабых связях, чем длительнее контакт с коллегами на работе, тем более человек отмечает их важность в развитии человеческого капитала, поскольку способен оказывать своей работой и действиями положительное влияние на коллег, что в свою очередь, усиливает позицию работника в организации.

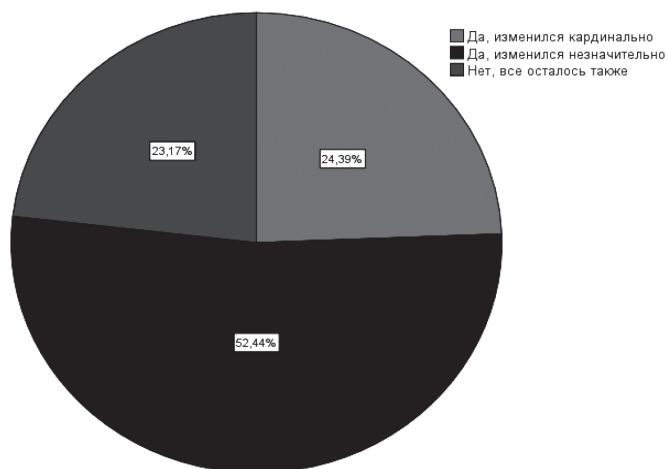
Для 70% респондентов удаленная работа оказалась фактором, положительно повлиявшим на отношения с родными, а с трудностями столкнулись лишь 15% опрошенных. Среди названных проблем преобладали следующие: семья отвлекает на домашние дела (уход за детьми, внимание к родственникам) – 7,76%; нехватка личного и рабочего пространства – 4,85%; трудно фокусироваться на рабочем процессе – 3,88%; фоновые шумы – 2,91%; бытовые проблемы – 0,97%.

Ответы на вопрос о планах переезда из мегаполиса при сохранении дистанционной занятости показали, что большинство респондентов (84,15%) останутся работать в Москве, так как мегаполис для них не только место

работы и получения дохода, но и город возможностей для досуга, развития и жизни. Ни при каких условиях не согласились бы уехать из Москвы треть респондентов (32,04%). Возможность переезда рассматривалась, но только:

- 1) в связи с повышением заработной платы, карьерным ростом (29,13%);
- 2) в связи с личными и семейными причинами (9,71%);
- 3) в связи с переездом из России вообще (7,77%);
- 4) при благоприятной ситуации в малых городах (4,85%).

Изменился ли Ваш график работы при переходе на дистанционную занятость?



Изменилась ли Ваша заработная плата при переходе на дистанционную занятость?

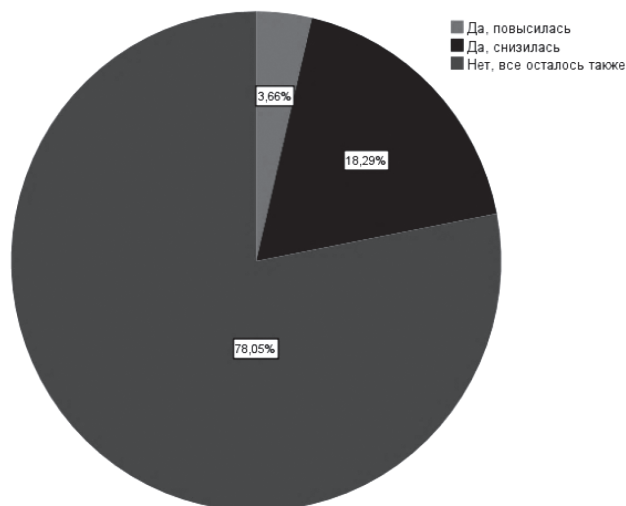


Рис. 3. Изменения графика работы и заработной платы

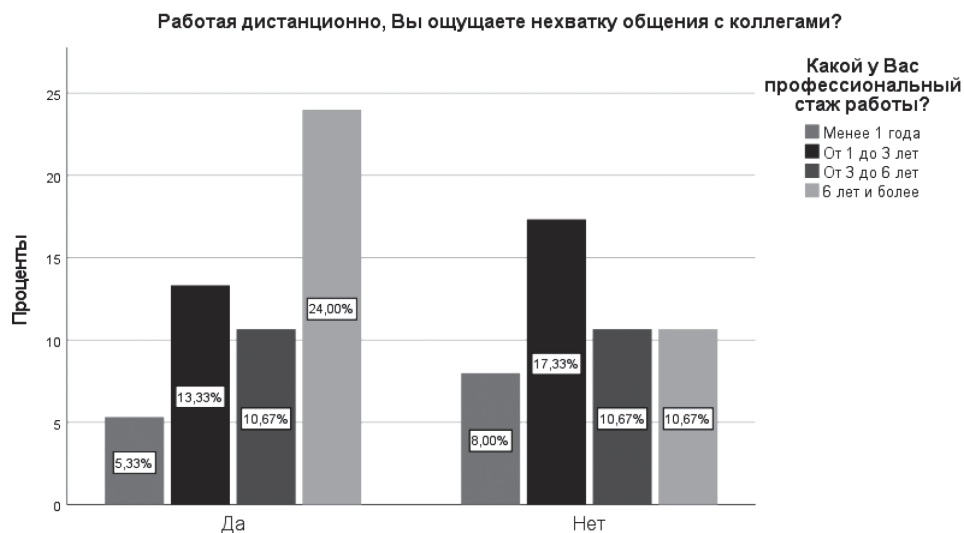


Рис. 4. Нехватка общения с коллегами

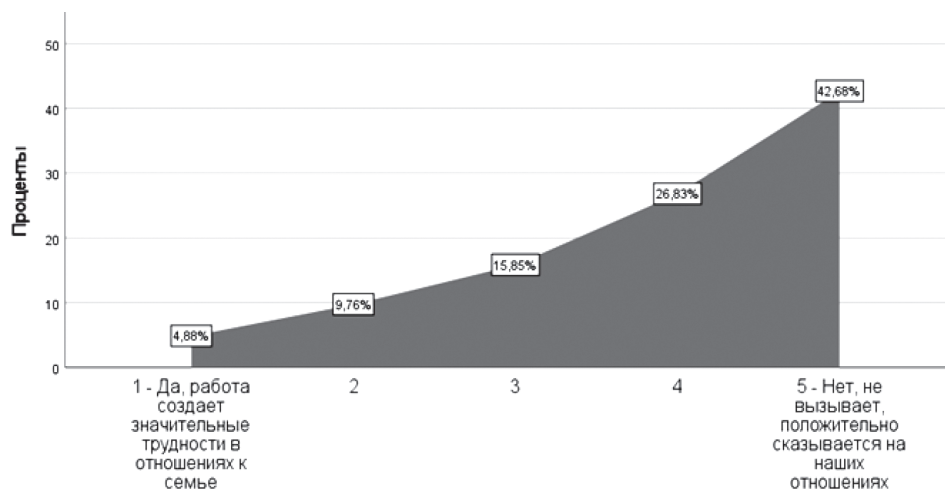


Рис. 5. Трудности в отношениях с членами семьи в условиях удаленной работы из дома

При условии постоянной удаленной занятости о переезде задумались бы только 15,9%, а основной мотив для переезда – то, что столичный мегаполис для них это всего лишь место для заработка.

При анализе рисков, связанных с нестандартной занятостью, выяснилось, что половина респондентов согласится со всеми условиями работодателя даже себе в ущерб, 40% – согласится, но будут искать решение удобное для каждого, и лишь незначительная часть опрошенных заявили, что удаленная работа для них будет невозможна. Среди причин, побуждающих сотрудников оста-

ваться на рабочем месте даже при издержках от удаленной занятости, оказались мотивы сохранения работы (несмотря на изменение условий трудового договора), а для 28,16% респондентов работать удаленно удобно и комфортно. В целом удаленная работа как новая форма занятости, многими оценивается как очень удобная именно для столичного мегаполиса в связи с существенной экономией временных и денежных ресурсов, затрачиваемых на дорогу.

Таблица 1

Причины переехать/остаться в Москве

За переезд		Против переезда	
Только из-за работы и живу в Москве	5,83%	Москва удобная для жизни (инфраструктура, субъективное восприятие), путешествий и лучшей социальной жизни, чем в других городах (город возможностей)	22,33%
В Москве плохая экологическая и психологическая обстановка	3,88%	Родом из Москвы	11,65%
Очень дорого жить в Москве	2,91%	Невозможность переезда (специфика работы, финансы и др.)	7,77%
		Уход за родными в Москве	1,94%

Размышляя об актуальности своей профессии в будущем, половина респондентов были уверены, что их профессиональная деятельность останется актуальной всегда, поскольку относится к управленческой сфере. Однако треть респондентов (32,6%) предположили, что их профессия потеряет актуальность через 5–10 лет из-за развития цифровых технологий.

Эксперты в своих рассуждениях пришли к заключению, что профессиональное поле и формы занятости меняются в связи с цифровизацией и автоматизацией жизни человека.

«Из-за коронавируса некоторые были вынуждены закрыться, выжили лишь те, кто ориентировался на доставку и заказы онлайн формата. Так малому и среднему бизнесу пришлось достаточно резко переключиться на новую цифровую реальность. В свою очередь, крупные компании формируют целые цифровые экосистемы, тому пример Яндекс, Сбер и прочие. Они поняли, что цифровая жизнь и жизнь реальная давно срослись». (Женщина, SMM-специалист, 3 года опыта работы.)

В связи с изменчивой реальностью, новыми рисками (пандемия) и развитием технологий молодые работники выстраивают более мобильные стратегии поведения на рынке труда. Работающая молодежь более ориентирована на мобильность в профессиональном поле, нежели взрослые работники и готова

быстро переобучиться и сменить сферу деятельности.

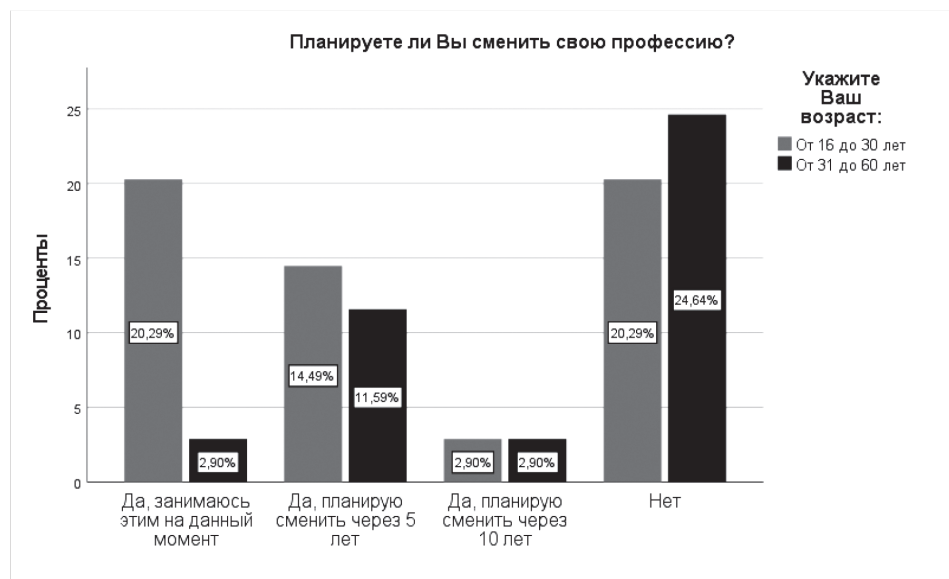


Рис. 6. Планы сменить профессию

Среди профессий, которые, по мнению респондентов, появились или актуализировались в последние 5 лет были названы: IT-сфера (менеджеры, digital-маркетологи, Web-аналитика, smm-услуги) (20,39%); курьер (4,85%); администратор беспилотного транспорта (1,94%); комьюнити-менеджер (1,94%); ТикТок блогер (1,94%); специалист в области защиты данных (1,94%); Java программист (1,94%). Большая часть этих профессий напрямую связана с работой в цифровой среде, что позволяет судить о том, что именно крупный мегаполис выступает площадкой роста для новых профессий и цифровизации рабочего процесса, а некоторые виды деятельности, например, UX (user experience) и CX (customer experience) дизайн просто будут не востребованы вне пространства мегаполиса.

К профессиям, которые сейчас теряют свою актуальность, были отнесены преимущественно виды деятельности, связанные с физическим трудом.

«Уйдут с рынка те профессии, которые могут заменить машины, тому пример беспилотные такси или кафешки по приготовлению чего-либо, что избавляет от повара и официанта, да и работа кассира в магазинах, а также новые автомойщики. В общем, все те люди, кого можно заменить машинами, останутся без работы». (Мужчина, UX-дизайнер, 3 года опыта работы).

Интеллектуальный же труд, по мнению информантов, будет видоизменяться, дополняться цифровой помощью, что позволит ускорять и упрощать интеллектуальную деятельность.

«А если мы говорим про интеллектуальный труд, то он не уходит. Он трансформируется цифровыми инструментами. Вот возьмем юриста, я знаю, что разрабатываются многие вещи, связанные с юридической консультацией. Это позволит автоматизировать проводить консультации и освободить пространство для творческой работы» (Мужчина, HR-специалист, 4 года опыта работы).

В связи с развитием новых профессий, форм занятости и запросами современного бизнеса эксперты обозначили проблему несоответствия программ подготовки кадров в российских университетах современным запросам рынка труда.

«Очень мало университетов ориентированно на потребности бизнеса и ты должен, по сути, изучать что-то, например, программирование на Python 3.0 самостоятельно, в то время как университетская программа пичкает тебя совсем не тем, что надо, каким-нибудь Паскалем, что вообще не нужно для бизнеса сегодня. Хорошая связь программ обучения с новыми профессиями, востребованными современным рынком труда, наблюдается только в крупных и ведущих университетах страны.» (Мужчина, Web-разработчик, 4 года опыта работы).

Обобщение экспертных оценок позволило заключить, что развивающиеся технологии все сильнее меняют требования бизнеса как к отдельным лицам, так и к странам. В целом придется решать проблему нехватки навыков. Традиционное образование признается плохо функционирующим для развития динамических навыков у учащихся. Большинство школ и университетов обучают устаревшим моделям, в то время как молодым людям требуются передовые навыки XXI-го века. Эта проблема требует серьезных реформ, полноценного финансирования системы образования. Достижения в области технологий и четвертая промышленная революция означают, что в образовании и обучении должны произойти системные изменения.

Прогнозируя будущее в области занятости и образования, ученые по всему миру предлагают практические меры, которые необходимо предпринять сегодня, а именно — ориентацию образования на проблемы занятости будущего (работодателям необходимо сотрудничать со школами и университетами в разработке учебных планов и обретении практических знаний о мировой практике, о глобальной информационной экономике, современных технологиях). Система образования должна измениться, чтобы сосредоточиться на обучении на протяжении всей жизни. Необходимо предусмотреть более реактивную и актуальную в условиях меняющихся социальных реалий политику в области образования и занятости.

Таким образом, в результате исследования было выявлено, что новые формы занятости, а именно дистанционный формат, положительно оценивается трудоустроенным населением при условии сохранения базовых гарантий (оплата труда и график работы). Трансформацию своей деятельности в дистанционный формат в связи с пандемией респонденты оценили достаточно спокойно, кардинальных изменений у работающих не произошло, а отмеченные трудности носили

локальный характер. Ситуация 2020 года ускорила легитимацию новых форм занятости (с 1 января 2021 года вступил в силу новый закон об удаленной работе, что является важным в вопросе институционализации дистанционной занятости).

Сегодня два ключевых фактора существенно влияют на рынок труда и спектр занятости — пространство крупного города и цифровое пространство. Автоматизация и цифровизация приводят к серьезным изменениям профессионального поля, теряют свою актуальность одни профессии, другие появляются и становятся ведущими. На фоне цифровизации, глобализации и повышения роли мегалополисов окончательно уходит в прошлое традиционная модель занятости, выстроенная в логике физического присутствия на рабочем месте, полного рабочего дня, социального пакета и др., ей на смену приходят новые гибридные формы занятости.

Эпоха коронавируса вызвала изменения в сфере профессиональной деятельности и в повседневной жизни людей, подтолкнула государства действовать быстрее и оперативней относительно внедрения дистанционной занятости, обострила необходимость для социальных институтов быстро реагировать на весь спектр вопросов связанных с социальными гарантиями и условиями развития новых форм занятости.

Литература

1. Менеджеры удаленного звена. РБК 104-2015 [сайт] URL: <https://www.rbc.ru/society/18/06/2015/56bcc8189a7947299f72bee2> (дата обращения: 25.11.2020).
2. *Стребков Д. О., Шевчук А.* Электронная самозанятость в России // Вопросы экономики. 2011. № 10. С. 91–112.
3. *Грановеттер М.* Сила слабых связей // Экономическая социология. 2009. Том 10. № 4. С. 31–50.

Elmira Naberushkina (e-mail: naberushkinaek@gmail.com)

Dr. Sci. (Sociol.), Prof., Department of Sociology of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia)

EMPIRICAL ANALYSIS OF ATTITUDES TO NEW FORMS OF EMPLOYMENT IN THE PANDEMIC ERA

The COVID-19 pandemic has led to major changes in the functioning of social systems, including employment. This raises the need for a comprehensive study of the ongoing processes and forecasting their consequences. The subject of this article is the analysis of the remote form of employment scaled due to the 2020–2021 pandemic. The object of the study was the attitude of working Muscovites to the new form of employment. The use of qualitative and quantitative research methodology

made it possible to clarify the ambiguity of remote work, to identify changes in the family and professional field that have occurred as a result of the transfer of labor functions to a remote format. The built-in indicators made it possible to clarify the attitude towards distance employment, to identify changes that have occurred between relatives and colleagues, assess the prospects for the further use of distance technologies, and to give an opinion on the acceptability of remote work.

The results showed that, in general, remote work as a new form of employment is accepted, and is considered by many as very convenient for the metropolitan city in connection with significant savings in time and money spent on the road. Most of the respondents have no plans to move from the metropolis while maintaining distance employment, since Moscow is considered not only as a place of work and income, but also as a city of opportunities for leisure, development and life. The possibility of moving is considered only in connection with an increase in wages, career growth; in connection with personal and family reasons or with moving from Russia in general, as well as if the situation in small towns is favorable.

Keywords: distance employment, metropolis, profession, digitalization, modern risks, pandemic, coronavirus infection.

DOI: 10.31857/S013216250014446-3

© 2021

Галина Гриценко

доктор экономических наук, профессор,
заведующая Алтайской лабораторией Сибирского НИИ экономики сельского
хозяйства Сибирского федерального научного центра агробиотехнологий
Российской академии наук (г. Барнаул, Россия)
(e-mail: gritcenko_galina_milenium@mail.ru)

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО И МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В статье освещено взаимодействие элементов инженерной инфраструктуры сельской территории; показано приоритетное значение инженерной инфраструктуры; изложены суть государственно-частного и муниципально-частного партнерства и принципы взаимодействия участников инновационных проектов; раскрыты преимущества использования механизмов ГЧП; основные проблемы бизнеса, связанные с участием в проектах ГЧП.

Ключевые слова: сельские территории, инженерная инфраструктура, государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство, инвестиционные проекты, контракты.

DOI: 10.31857/S020736760015761-6

Развитие экономики страны в целом и её сельских территорий невозможно без развития их инфраструктуры. Взаимосвязь внутренних структурных элементов сельского муниципального образования (района) позволяет видеть значение для бизнеса и населения, прежде всего, инженерной инфраструктуры (Рис. 1). Ни один экономический субъект, ни одна организация, обслуживающая основное производство, ни население, ни объекты социальной инфраструктуры, ни сами органы муниципального управления, как юридические лица, не способны обойтись без её объектов.

Инфраструктура в данном случае рассматривается как совокупность сооружений, зданий, систем и служб, необходимых для функционирования экономики и обеспечения условий жизнедеятельности населения, и инвестиций в инфраструктуру — это инвестиции в будущее страны, т.к. отсутствие или низкий уровень развития даже отдельных её элементов формирует инфраструктурные ограничения, приводящие к снижению материально-сырьевой базы производства и потенциального спроса на продукцию предприятий в регионе. В условиях, когда глобализм постепенно отступает, а на первый план выходят санкционные и торговые войны, развитые страны наращивают инвестиции, прежде всего, в инфраструктуру.



Рис. 1. Внутренняя взаимосвязь элементов организационной структуры сельского муниципального образования (района)^{1), 2)}

- 1) —> Потребность в услугах инфраструктуры;
 2) -> Управленческое воздействие.

Государства, вне зависимости от сложившихся в них социально-экономических укладов, можно условно разделить на социальные, социально ориентированные и асоциальные. Социальные государства строят и содержат объекты социальной и инженерной инфраструктуры за счет бюджета. Социально ориентированные перекалывают часть затрат на эти цели на плечи бизнеса, а асоциальные сокращают затраты на содержание существующих объектов и софинансирование строительства новых. В сложившемся мировом экономическом порядке только очень богатые страны до недавнего времени могли позволить себе содержание социальной и инженерной инфраструктуры за счет бюджета. Начиная

с середины 90-х годов XX века, когда экономика стала ориентироваться на развитие не производства, а фондовых рынков, государства стали резко сокращать затраты бюджетных средств на строительство и содержание инфраструктуры и активно привлекать к этому процессу бизнес.

В середине XX века в ЕС и США возникла форма вовлечения средств бизнеса в строительство и содержание объектов инфраструктуры, получившая название «государственно-частное партнерство» (ГЧП). Его суть заключается в том, что государство предоставляет бизнесу ряд преференций и вместе с ним финансирует строительство объектов, необходимых обществу и экономике, а затем, в зависимости от условий заключаемого договора, либо берет этот объект себе на баланс, либо передает строившему его бизнесу в распоряжение для предоставления населению платных услуг до тех пор, пока он не окупит вложенные в строительство этого объекта затраты (Рис. 2).



Рис. 2. Принципиальная схема взаимодействия участников проектов ГЧП и МЧП

Таким образом, ГЧП объединяет два рода деятельности: инвестиции в строительство или реконструкцию объектов инфраструктуры и оказание услуг с помощью данных объектов либо их эксплуатации.

В процессе реализации данного механизма происходит трансформация государства от института, самостоятельно производящего общественные блага, к институту, создающему рамочные условия для производства общественных благ бизнесом.

В систему отношений ГЧП в данном случае вовлечена целая совокупность предприятий (понятие «бизнес» может включать и 1, и более 10 участников) и государственных учреждений, и муниципальные органы управления, и банки. В ней задействованы предприятия и организации различных отраслей

и секторов экономики, у каждого из которых имеются контрактные отношения как с партнерами, так и с представительствами публичной стороны по поводу имущественного комплекса и условий расчетов. Поэтому ГЧП следует рассматривать как экономический уклад (Рис. 3).

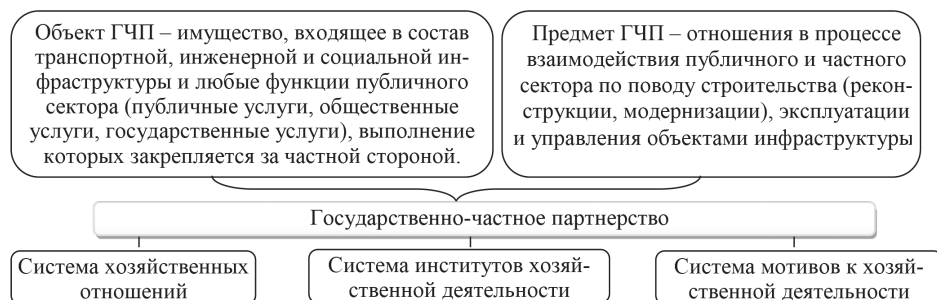


Рис. 3. Государственно-частное партнерство как экономический уклад

Муниципально-частное партнерство – совместное и взаимовыгодное участие муниципальной власти и бизнеса в решении проблем социально-экономического развития территории. Т.е. в проектах данного уровня участие принимает только две стороны – муниципальные органы управления и бизнес, руководствуясь соответствующим законодательством. В таблице 1 представлены отрасли экономики, в которых, согласно законодательству, могут реализовываться инвестиционные проекты, основанные на инструментах ГЧП.

Среди объектов социальной инфраструктуры в России в 2019 году наибольшее число было реализовано в области культуры, а наибольший объем инвестиций направлен в здравоохранение (Рис. 4).



Рис. 4. Доля соглашений и доля инвестиций в объекты социальной инфраструктуры в России в 2019 году

Источник: О развитии государственно-частного партнерства Российской Федерации: информационно-аналитический обзор. Министерство экономического развития Российской Федерации // Москва. 2020. С. 9.

Таблица 1

Отрасли и объекты реализации механизма ГЧП

Отрасли	Инфраструктурные объекты
Дороги и транспорт	Автодороги, мосты, развязки, скоростные трамваи, железнодорожная инфраструктура, аэропорты, морские и речные порты.
Экология	Объекты сбора, утилизации и переработки бытовых, промышленных отходов и отходов лечебно-профилактических учреждений, мусороперерабатывающие предприятия.
ЖКХ	Водоснабжение, водоотведение, очистные сооружения и канализация.
Жилищное строительство	Обеспечение инфраструктурой площадок под комплексную застройку, комплексная компактная застройка, объекты обеспечения функционирования и благоустройства жилищного фонда и нежилых помещений.
Аграрный сектор	Животноводческие комплексы, перерабатывающие предприятия, зерно- и овощехранилища, региональные оптовые продовольственные рынки (ОПР), обеспеченные зонами оптовой торговли, логистики и холодильной инфраструктуры.
Энергетика	Системы коммунального теплоснабжения, системы уличного освещения, «зеленая» энергетика (альтернативная и возобновляемая), газоснабжение.
Социальное развитие	Объекты, используемые для осуществления научно-технической, медицинской, лечебно-профилактической и иной деятельности в системе здравоохранения; образовательные учреждения, спортивные комплексы и площадки, дома культуры, объекты туризма и отдыха, социального обслуживания и социально-культурного назначения; учреждения бытового обслуживания и общественного питания.
Информатизация территорий и государственных услуг	Многофункциональные административные центры, программы для ЭВМ, объекты информационных технологий, технических средств обеспечения функционирования объектов информационных технологий, мультимедийная сеть электронного правительства, широкополосный доступ в Интернет, объекты передвижных средств связи и телекоммуникаций.
Системы правопорядка и МЧС	Объекты безопасности и охраны порядка, объекты МЧС (пожарные части, заградительные сооружения и т.п.).
Прочие объекты	Используемые для поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; относящиеся к природным ресурсам, и их использованию; признанные в установленном порядке памятниками истории и культуры, архитектуры.

Составлено автором.

Экономика России характеризуется сегодня вывозимыми из страны и поэтому постоянно сокращающимися ресурсами. В этой ситуации механизм ГЧП позволяет привлекать хоть какие-то средства на развитие социальной и инженерной инфраструктуры. Но основным недостатком рыночного механизма является законодательно закрепленная основная цель экономического объекта (а государство тоже является активным участником бизнес-процессов) — получение прибыли.

Это влечет за собой экономию на заработной плате и качестве продукции и услуг, отказ государства от выполнения социальных обязательств. ГЧП «выравнивает» эту социальную несправедливость, т.к. позволяет создавать общественно значимые объекты (школы, больницы, пожарные части, тепловые или газовые сети, и т.п.), за счет объединения усилия бизнеса и государства.

Существует несколько организационных форм реализации государственно-частных проектов, каждая из которых решает свои социально значимые задачи (таблица 2).

Таблица 2

Сущность основных организационных форм реализации инвестиционных проектов, реализуемых на основе механизмов ГЧП, используемых в России

Инструменты	Социально значимая задача
Особые экономические зоны и территории: промышленно-производственные, технические, туристско-рекреационные, портовые, опережающего развития.	Создание полюсов роста на определенных обозначенных территориях за счет притяжения инвестиций в производство конкурентоспособной социально значимой продукции (услуг), основанной на инновационных технологиях, на выгодных для государства и бизнеса условиях.
Технопарки, агротехнопарки.	Имущественный комплекс, в котором объединены научно-исследовательские институты, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, обслуживающие объекты (средства транспорта, подъездные пути, жилые поселки, охрана), обеспечивающий продвижение технических и технологических инноваций в реальный сектор экономики.

Составлено по: *Ковтун Б.А.* Организационно-управленческие основы опережающего социально-экономического развития сельских территорий / Богдан Анатольевич Ковтун: Дисс. на соиск. уч. степени доктора экон. наук // Новосибирск: СФНЦА РАН. 2018. 404 с.

При этом государство, принимая решение об использовании механизма ГЧП при строительстве объекта инженерной или социальной инфраструктуры, со своей стороны предлагает бизнесу ряд выгодных условий взаимодействия (Рис. 5).

Алтайский край участвует в государственно-частном партнерстве в рамках соответствующего федерального законодательства (Рис. 6). В рамках соглашения с бизнесом региональные органы управления могут использовать одну или несколько форм участия региона в государственно-частном партнерстве.

Современное государство стремится к минимизации своего финансового вклада в совместные проекты. Однако при строительстве объектов инженерной инфраструктуры, особенно в случаях, когда они после окончания строительства перейдут на баланс муниципалитетов или региона, во-первых, органы управления будут нести ответственность за их состояние перед населением, во-вторых, стоимость их содержания при недостаточном финансировании, а, значит,

качестве строительства, может значительно возрасти. Поэтому на этапе заключения договора публичная сторона должна иметь грамотное обоснование последствий реализации проекта для своего бюджета, а в процессе строительства — тщательно контролировать качество работ, используемых материалов и финансовых средств.

Следует отметить, что на право на получение средств из федерального бюджета имеет далеко не каждый регион: оно напрямую связано и с территориальным размещением и, перспективными специализациями. Только в соответствии с ними регионы могут рассчитывать на дотации, на выравнивание бюджетной обеспеченности и на федеральное софинансирование приоритетных проектов, например, строительства инфраструктуры. Иначе инвестировать в проекты они вынуждены будут только за свой счет¹.

Важнейшим инструментом финансовой поддержки частных партнеров являются создаваемые государством на всех уровнях институты развития, которые призваны оказывать участникам инвестиционных проектов (как бизнесу, так и представителям публичной стороны — государственным и муниципальным органам управления) консультационную и организационную поддержку (Рис. 7) — консалтинговые фирмы, частно-государственные организации, занимающиеся общим руководством проектами.



Рис. 5. Формы участия государства в проектах, реализуемых на основе государственно-частного партнерства

Составлено автором.

¹ Сапожков О. Конвейер примет обязательства. Правительство привязывает господдержку промышленности к результатам ее работы / О. Сапожков, Е. Крючкова, О. Никитина // Газета "Коммерсантъ" № 220 от 29.11.2018. С. 2. [Электронный ресурс] URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3813859>

Администрация Алтайского края, районные органы управления, бюджеты региона и сельских муниципальных районов	Предоставление частному партнеру в аренду земельных участков, находящихся в собственности Алтайского края, земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена, распоряжение которыми отнесено к полномочиям органов государственной власти региона, на которых располагаются или должны располагаться объекты соглашения и (или) для деятельности в рамках соглашения;
	Предоставление частному партнеру в доверительное управление, владение или пользование иного недвижимого или движимого имущества, находящегося в собственности Алтайского края, для деятельности в рамках соглашения;
	Налоговые льготы в порядке и на условиях, определенных законодательством;
	Отсрочки и рассрочки по уплате налогов в соответствии с действующим законодательством;
	Льготы по арендной плате за пользование имуществом, а также земельными участками, находящимися в государственной собственности Алтайского края;
	Предоставление субсидий в соответствии с действующим законодательством;
	Оплата по регулируемым тарифам (ценам) предусмотренного соглашением объема товаров (работ, услуг), произведенного частным партнером;
	Предоставление бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными организациями;
	Предоставление средств регионального инвестиционного фонда на реализацию инвестиционного проекта;
	Предоставление инвестиционных налоговых кредитов в порядке и на условиях, определенных законодательством о налогах и сборах;
	Предоставление обеспечения по обязательствам частного партнера;
	Долевое участие в уставных (складочных) капиталах юридических лиц, создаваемых для реализации проекта;
	Выкуп результатов деятельности частного партнера или софинансирование его деятельности из средств краевого бюджета, в случае если это предусмотрено соглашением;
	Заключение сторонами концессионного соглашения и иных форм соглашений в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Рис. 6. Формы государственной поддержки бизнеса, участвующего в проектах ГЧП в Алтайском крае

Составлено по: «Об участии Алтайского края в государственно-частном партнерстве»: Закон Алтайского края от 11 мая 2011 года N 55-ЗС.

Такие институты транслируют передовой опыт и осуществляют инжиниринг проектов государственно-частного партнёрства. Последнее является важным, поскольку в рассматриваемой системе отношений публичный сектор, особенно на уровне местного самоуправления, не более компетентен в вопросах организационного, правового и экономического конструирования партнёрских отношений, нежели частный сектор, в связи с чем поддержка требуется каждой из сторон партнёрства.

Созданы институты, опосредующие процессы горизонтальной интеграции субъектов малого предпринимательства. Известно, что масштаб решаемых

государственно-частным партнёрством задач зачастую предполагает определённый уровень обеспеченности представителя частного сектора ресурсами, причём не столько финансовыми, сколько человеческими (формирование должного уровня человеческого капитала), организационными, интеллектуальными. Требуемый уровень обеспеченности ресурсами может быть достигнут посредством консорциации, синдикации или иного рода объединений нескольких предприятий малого бизнеса. Следовательно, функция оператора интеграции должна быть возложена на единый институт, который в масштабе региона сможет эффективно осуществлять функцию подбора «команды» предприятий, способной принять участие в определённом проекте государственно-частного партнёрства.

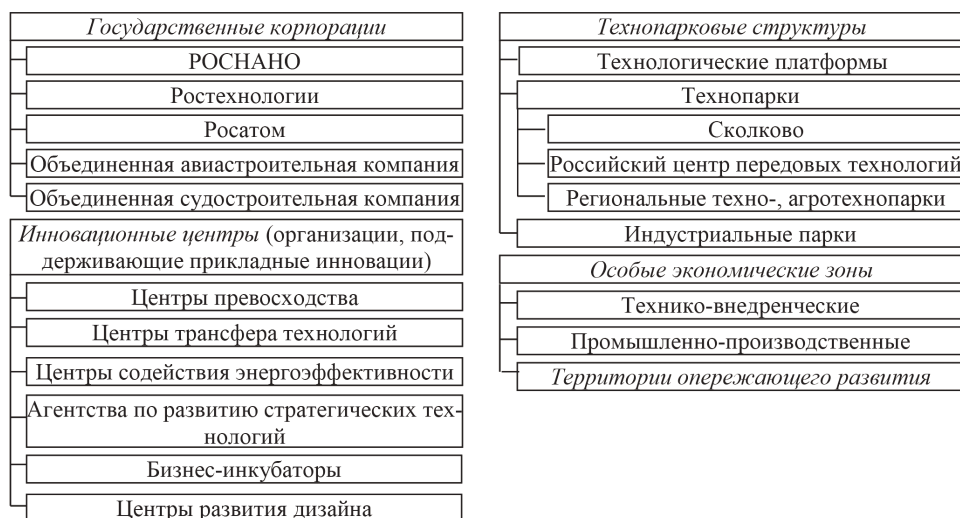


Рис. 7. Некоторые нефинансовые институты, обеспечивающие научно-техническое развитие страны

Составлено автором, опубликовано в: Горнин Л.В. Концептуальные основы организации промышленной переработки непищевого сырья мясного животноводства в Сибири / Монография Л.В. Горнин, Г.М. Грищенко // Новосибирск. СФНЦА РАН. 2020. 109 с.

Необходимость в развитии таких организаций обусловлена целым рядом обстоятельств, важнейшими среди которых являются нехватка в регионах кадров, обладающих способностями, навыками и опытом руководства крупными инвестиционными проектами, кадров и фирм, способных профессионально осуществлять проектное планирование, неумение большинства современных чиновников работать с бизнесом и населением, что крайне важно при реализации социально значимых проектов.

В связи с пассивной позицией ряда институтов развития государством проведена их ревизия, число сокращено до 6, а для оставшихся разработаны финансовые и отраслевые KPI и создан единый центр управления, роль которого будет выполнять ВЭБ (соответствующие изменения внесены в ФЗ

«О государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ»). В его функции теперь входит определение стратегии и основных направлений их деятельности, контроль за достижением ими ключевых показателей эффективности, формирование стандартов политики управления временно свободными денежными средствами (ликвидностью) и иных вопросов, предусмотренных их учредительными документами.

Институциональная политика на уровне муниципального образования определяется принятием местных уставов и положений, проведением приватизации муниципальных предприятий и муниципализации экономики. И на федеральном, и на региональном, и на муниципальном уровне формируются частно-государственные фонды для участия в софинансировании инвестиционных проектов. Создание муниципальных финансово-кредитных организаций, развитие муниципальных гарантий и залогового фонда является еще одним инструментом институциональной аграрной политики.

Отношения между государством и бизнесом в рамках ГЧП строятся исключительно на контрактной основе. В российской практике использования механизма ГЧП сложилось несколько форм контрактов (таблица 3).

Таблица 3

Основные формы контрактов, используемых в практике ГЧП

Вид контракта	Суть контракта
Концессия, контракт жизненного цикла	Формы договоров (контрактов) между властью и бизнесом, направленные на строительство социально значимых инфраструктурных проектов с последующей их передачей бизнесу для эксплуатации и оказания услуг населению на возмездной основе. Отличаются условиями, предоставляемыми государством бизнесу.
Агентские соглашения	Обязанность агента за вознаграждение совершить по поручению принципала определенные операции по продаже или покупке товаров (услуг) и иные действия: простые, с исключительным правом и с преимущественным правом продажи (право первой руки) [6]. Государство принимает постоянное участие в административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности созданного общего предприятия в зависимости от доли в уставном или акционерном капитале.
Соглашения и договоры о распределении продукции	Являются подобными концессионным договорам, но в отличие от них предусматривают распределение произведенной концессионером продукции между государственным и частным партнером.
Об общей деятельности	Государство принимает постоянное участие в административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности созданного общего предприятия в зависимости от доли в уставном или акционерном капитале.

Специальный инвестиционный контракт (СПИК)	Заключается с целью реализации крупного инвестиционного проекта, предусматривающего разработку высокотехнологичной продукции, не имеющей аналога в РФ.
Контракты на поставку продукции, услуг	Цель заключения – ресурсное обеспечение и инфраструктурное обслуживание государственных, муниципальных и общественных социально значимых учреждений, оказывающих социально значимые услуги.
в т.ч. специфические отраслевые:	
В сфере строительства	Контракт на оказание технической помощи.
В сфере ЖКХ	Контракт на эксплуатацию – передача муниципального жилищного фонда на обслуживание коммерческой фирмой, создание управляющих компаний в сфере управления и обслуживания жилищного фонда; обеспечение жилого сектора теплом и горячей водой.
В области IT-технологий	Соглашения касаются и недвижимого, и движимого имущества совместно с недвижимым (автомобильные дороги и комплексы фиксации нарушений; оборудование, используемое IT-организациями для оказания услуг для нужд государства, муниципалитета или населения, и предоставляемые им для этого помещения) и др.

Составлено автором на основе законодательных актов РФ.

Одним из наиболее распространенных в России механизмов ГЧП является концессионное соглашение. Это договорная форма предоставления частному лицу права на хозяйственное использование государственного или муниципального имущества, при этом указанное частное лицо уплачивает государству или муниципальному образованию концессионную плату, устанавливаемую договором и определяемую на основании ожидаемых результатов хозяйственного использования указанного имущества².

Основной целью применения данных видов контрактов – использование мощностей частных организаций, имеющих свои котельные, для обслуживания жилого фонда, особенно они актуальны в случае нехватки своих мощностей, которые в избытке имеются у предприятий. Администрация муниципального образования, в свою очередь, предоставляет льготы и преференции под модернизацию сетей и оборудования, инвестирует средства в основные фонды³.

Стратегия концессионных соглашений не является универсальной для всех типов инфраструктурных проектов. Их сравнительная эффективность возрастает при невозможности приватизации объектов по социально-экономическим причинам, при необходимости значительных первоначальных

² Стратегия инновационного развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года (проект). [Электронный ресурс] URL: <http://www.vniiesh.ru> (дата обращения 20.11.2019 г.). С. 24.

³ Мороз А.И. Социально-экономическое развитие региона: проблемы и пути их решения // Монография под ред. д-ра эконом. наук, проф., акад. НАНБ Г.М. Лыча // Гродно. 2007. 258 с.

инвестиций в проект; наличии крупного потенциала для экономии ресурсов на этапах строительства и эксплуатации, а также при возможности покрытия части инвестиционных затрат за счет пользователей.

Проект ГЧП реализуется в два основных этапа: — «затратный этап», в течение которого частная и публичная стороны инвестируют денежные средства в объекты инфраструктуры (строительство или модернизация) и «доходный этап» — оказание услуг с помощью данных объектов и возврат инвестиций (Владение — Управление — Передача). С точки зрения основных этапов реализации инвестиционных проектов в мировой практике сложились восемь основных видов контрактов (таблица 4). При этом источником дохода по проекту ГЧП может быть как выручка от оказания услуг частным лицам, так и платежи из бюджета [6].

Таблица 4

**Основные виды контрактов по условиям использования объектов,
построенных на основе ГЧП**

Вид контракта	Основные этапы реализации проекта
BOOT (Build – Own – Operate – Transfer), т.е. «Строительство – Владение – Управление – Передача»	Предусматривает владение и управление собственностью, созданной на средства инвестора в согласованные с властью сроки. Как правило, они соответствуют срокам окупаемости проекта и срокам, обеспечивающим согласованные нормы прибыли на вложенный инвесторами капитал, по истечении которых объект переходит в собственность государства, региона или муниципального образования.
BOT (Build – Operate – Transfer), т.е. «Строительство – Управление – Передача»	Не предусматривает владение созданной на средства инвестора собственностью, но позволяет управлять ею как собственной в течение срока, обеспечивающего возврат инвестиций и согласованные нормы, прибыли на вложенный капитал. По истечении данных сроков инвестор утрачивает права на управление созданной собственностью. Ее владельцем, как и в первом случае, становится, в зависимости от типа соглашения, либо государство, либо регион, либо муниципальное образование.
BOO (Build – Own – Operate), т.е. «Строительство – Владение – Управление»	Предусматривает наиболее благоприятный вид частных инвестиций. Инвестор строит объект и осуществляет его последующую эксплуатацию, владея им на праве собственности. При этом срок действия права собственности ничем не ограничен.
BTO (Build – Transfer – Operate), т.е. «Строительство – Передача – Управление»	Предусматривает передачу собственности инвестором концеденту (государству, региону или муниципальному образованию) сразу после завершения строительства. После этого концедент передает инвестору построенный объект в эксплуатацию на согласованный сторонами срок.
BVO (Buy – Build – Operate), т.е. «Покупка – Строительство – Управление»	Форма продажи морально или физически устаревших объектов, нуждающихся в коренной реконструкции.

LC (Lease Contract).	Не предусматривает участие частной структуры в строительстве. Она получает объект в пользование и распоряжение на условиях простого договора об аренде.
SC (Service Contract)	Форма контракта на обслуживание частной структурой принадлежащего федерации, региону или муниципалитету объекта его собственности.
MC (Management Contract)	Контракт на управление объектом на основании заключенного соглашения (договора).

Составлено по: Методические рекомендации по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти Приложение к распоряжению Минэкономразвития России от 14 апреля 2014 г. № 26Р-АУ // СПС Консультант- / [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>

Все контракты, заключаемые на реализацию инфраструктурных проектов, являются долгосрочными — от 10 до 50 и более лет.

Из общего количества заключенных в России концессионных соглашений, 10 заключены на срок более 50 лет (0,3%). При этом средний срок составляет 12 лет, а средний срок соглашений в сфере транспорта — 21 год, в социальной сфере — 22 года. Сроком менее 3 лет заключено 144 концессионных соглашения или 5%⁴.

Соглашения на уровне регионов дают так называемую стабилизационную оговорку для инвестиционных проектов, где государство со своей стороны обязуется в обмен на возможность инвестора реализовать проект с заявленным объемом инвестиций не применять правовые акты в течение заявленного срока, изменяющие условия ведения бизнеса.

Проекты, реализуемые на основе механизмов ГЧП, технологии которых, заложенные в будущее производство, согласно законодательству, должны быть инновационными, а совокупность партнёров-участников проекта, особенно в сельской местности, — составлять неограниченное число, решать одну из важнейших социально-экономических задач — объединение усилий крупного (среднего) и малого (в т.ч. микро-) бизнеса. Именно малый бизнес в одном случае является носителем инновационных технологий, в другом случае — составляет основу сельской экономики, и в обоих случаях, занимая сегменты экономической деятельности, непривлекательные для крупного бизнеса, что не только ускоряет темпы инновационной деятельности, но и содействует диверсификации структуры экономики сельской территории. Кроме того, развитие сельской территории невозможно без активного включения в хозяйственную инновационную деятельность малого частного капитала и развития рынка инноваций, который требует создания привлекательных условий, что, в свою очередь, невозможно без дополнительной финансовой и организационной поддержки, которую обеспечивает механизм ГЧП.

⁴ О развитии государственно-частного партнерства Российской Федерации: информационно-аналитический обзор. Министерство экономического развития Российской Федерации // Москва. 2020. 14 с.

Таким образом, когда речь идет о развитии сельских территорий, ГЧП следует рассматривать как механизм реализации интересов государства и общества, реализуемый бизнесом. А для развития инфраструктуры сельских территорий объем государственной поддержки должен кратно превышать уровень финансирования аналогичных проектов, реализуемых в городах, где затраты на строительство инфраструктурных объектов значительно ниже, и количество финансово устойчивых предприятий гораздо больше. По мнению специалистов, создавать, например, систему водоотведения на основе концессии выгодно для бизнеса только в том случае, если численность жителей в поселении не менее 200 тыс. человек. В поселениях же с численностью в 10–20 тыс. человек её можно создавать только в том случае, если эти поселения находятся не далее, чем за 300 км от крупных городов⁵.

При этом все субъекты получают определенные выгоды, недостижимые при попытке самостоятельного осуществления отдельных проектов, и появляется возможность нивелировать негативные стороны как рынка, так и государства, отказывающегося от своей социальной функции, трансформируя единичные экономические интересы отдельных субъектов во всеобщий экономический интерес (таблица 5).

Таблица 5

Преимущества использования механизма ГЧП для экономики и общества

Направление	Основное преимущество
Снижение рисков по проекту	Передача части рисков по проекту частному партнеру как стороне, способной справиться с ними с меньшими затратами и/или с лучшим результатом, чем государство или муниципалитет.
Стимулирование использования бизнесом инновации	Финансовая поддержка со стороны государства оказывается только бизнесу, предусматривающему в строящихся объектах услуги, основанные на современных научно-технических разработках. Проведение конкурсных процедур, учитывающих привлечение наиболее технологически развитых исполнителей по проекту.
Сокращение общих затрат по проекту	Передача операций как по строительству, так и по эксплуатации инфраструктурного объекта одному частному партнеру позволяет ему минимизировать затраты в течение всего срока реализации проекта.
Привлечение дополнительных финансовых ресурсов	Передача финансовых обязательств по привлечению средств на реализацию инфраструктурных проектов в частный сектор сокращает расходы бюджетов всех уровней с одновременным увеличением бюджетов отдельных проектов.
Сокращение сроков реализации проектов	Процедуры согласования документов становятся гораздо короче. Среди 400 проектов, выполненных на основе ГЧП, свыше 80% были закончены в срок и без превышения сметы.

⁵ Снабжение удаленных поселений никакая финансовая модель не обоснует [Электронный ресурс] URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3799631> (дата обращения 16.11.2018).

Повышение эффективности использования инфраструктурного объекта	Частный партнер, привлекая финансирование и неся обязательства перед заемщиками и акционерами, заинтересован в увеличении денежных потоков от проекта и повышении эффективности управления им. Т.е. при его эксплуатации он будет обеспечивать максимальную прибыль для сохранения окупаемости проекта, что не исключает завышения цен на услуги для потребителей.
Интеграция государством ресурсов различных отраслей экономики	Содействует преодолению технических, финансовых, административно-экономических, кадровых ограничений, существующих в государственном секторе.

Составлено автором на основе информации, взятой из открытых источников.

Помимо сказанных, можно назвать и еще ряд преимуществ:

- возможность для общества получить социально значимые объекты, которые невозможно было бы построить силами только государственного и/или муниципального бюджетов, что способствует созданию новых рабочих мест и сокращению бедности;
- возможность продвижения услуг от крупных населенных пунктов в сельскую местность в определенном радиусе, обусловленном отраслевой спецификой;
- долговременный характер сотрудничества при вложении крупных инвестиций;
- возможность убыточным прежним владельцам собственности или услуг передать свои долги концессионеру.

При этом каждая из сторон — и государство, и бизнес — получают свои преимущества (Рис. 8).

Преимущество для населения остается достаточно спорным. Общество *получает* социально значимый объект или услугу, но на *платной основе* и по качеству, негарантированному государством. А оно, общество, особенно на муниципальном уровне, должно стать полноправной стороной взаимодействия. Именно общество должно решать задачу создания условий для эффективного совместного функционирования и развития государства и бизнеса в интересах своего развития. Именно независимая общественная экспертиза должна показывать влияние каждого проекта на сохранение окружающей природной среды, обеспечение экологической безопасности, сохранение природных ресурсов территории, развитие транспортных коммуникаций, стоимость услуг для населения.

Сельское население должно быть проинформировано о результатах проведенной независимой экологической экспертизы. ГЧП в данном случае должно выступать средством гармонизации интересов общества, государства и бизнеса, поскольку его сущностью является паритетное сотрудничество на основе соглашений и переговоров, в ходе которых создаются возможности для учета и сбалансирования интересов всех участников⁶.

⁶ Кузьмин Д.И. Развитие государственно-частного партнерства как социально-экономического уклада / Д. И. Кузьмин // Проблемы современной экономики. 2014. № 4(52). С. 81–84.

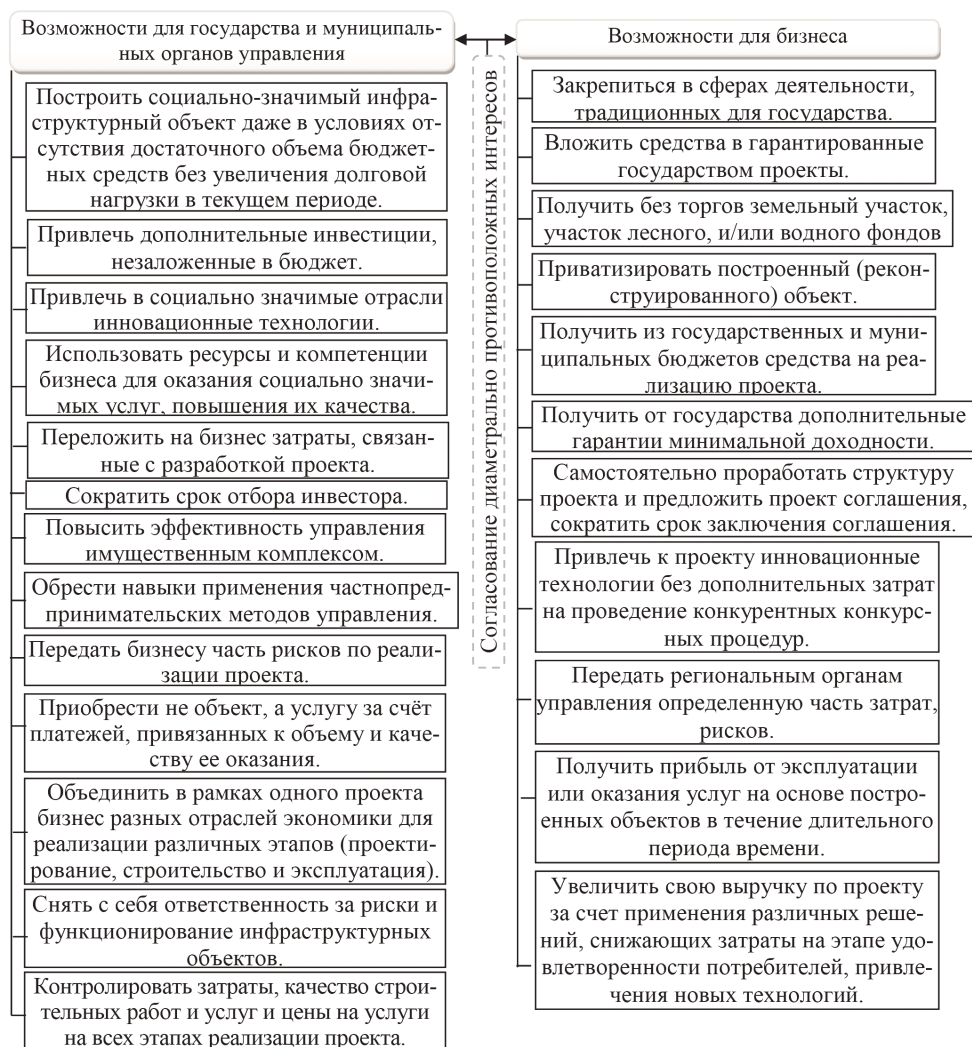


Рис. 8. Преимущества, получаемые государством и бизнесом в процессе реализации совместных проектов

Составлено автором.

Как форма реализации инвестиционных проектов, имеющих социальное значение, ГЧП, по мнению ученых, должно пройти три этапа развития (Рис. 9).

Практика более сурова. Пятнадцатилетний опыт реализации проектов свидетельствует о том, что уровень развития ГЧП в нашей стране гораздо ниже, чем в других странах: по состоянию на начало 2020 года в Российской Федерации заключено почти 3,1 тыс. концессионных соглашений, которые составляют большую часть соглашений, заключенных в рамках ГЧП, с общим объемом инвестиционных обязательств 1,7 трлн рублей, что составляет порядка 1,6% от ВВП

страны за 2019 год. Во Франции объем инвестиционных обязательств по проектам ГЧП также составляет не менее 1,6% от ВВП, в Великобритании – 6,6% от ВВП, в Австралии и Новой Зеландии – 6,9% от ВВП, в Канаде – 8,1% от ВВП⁷.

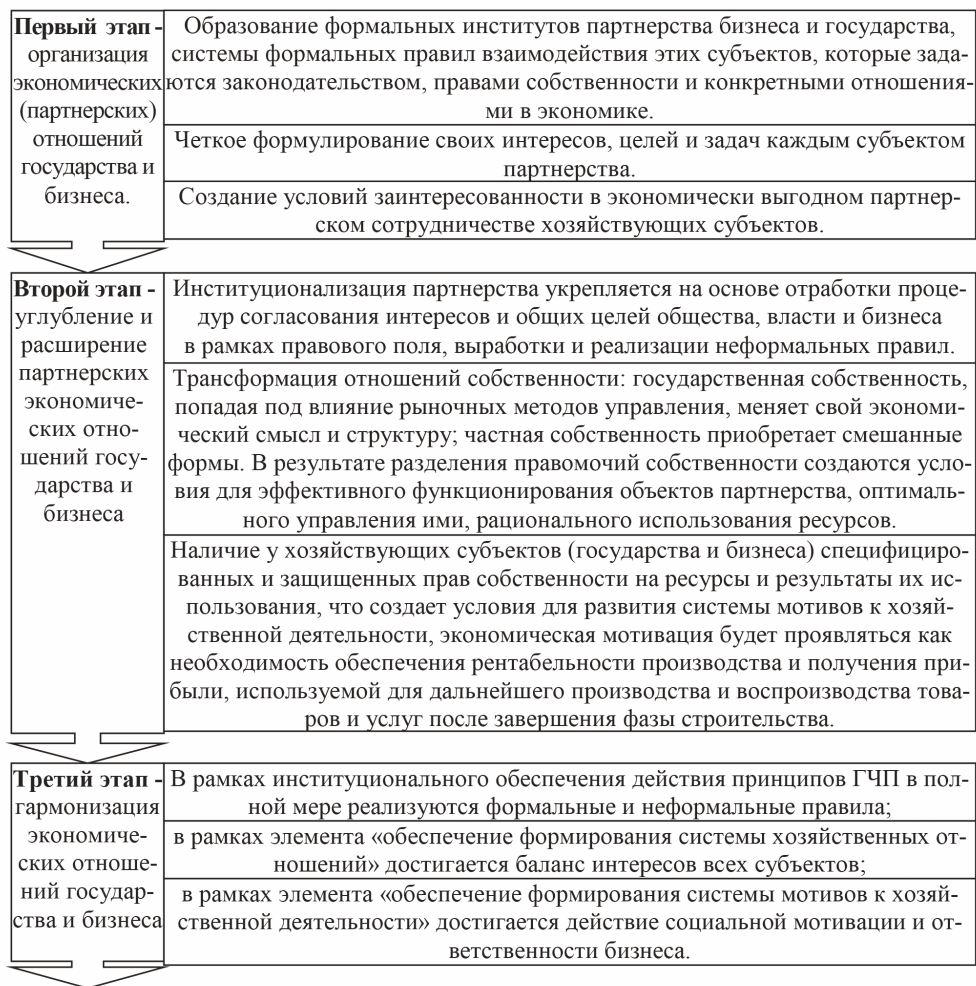


Рис. 9. Этапы становления государственно-частного партнерства в России

Составлено по: Кузьмин Д. И. Развитие государственно-частного партнерства как социально-экономического уклада // Проблемы современной экономики. 2014. N 4(52). С. 81–84.

Российская Федерация испытывает нехватку инвестиций в инфраструктурные объекты. По оценке Global Infrastructure Hub, с 2020 по 2040 годы эта

⁷ О развитии государственно-частного партнерства Российской Федерации: информационно-аналитический обзор. Министерство экономического развития Российской Федерации // Москва, 2020. С. 4.

нехватка будет ежегодно составлять 1,9% от ВВП. В то же время в Австралии и Новой Зеландии этот уровень за тот же период будет составлять 0,36% от ВВП, в Великобритании – 0,16% от ВВП, а в Канаде – 0,04% от ВВП⁸. Основная причина данной ситуации заключается в высокой степени недоверия между властью и бизнесом. Ученые дают разную оценку данной ситуации^{9,10,11}. Анализ их подходов позволяет сделать следующие выводы: основные причины проблем заложены в несовершенстве правового регулирования и системы государственного и муниципального управления (таблица 6).

Таблица 6

**Основные проблемы бизнеса, связанные с участием
в инфраструктурных проектах, реализуемых на основе ГЧП**

Область проблем	Основные проблемные моменты
Проблемы, формируемые правовой средой	Сложность процедуры запуска проекта, сложность оформления конкурсной документации; несогласованность законодательства о ГЧП со специальным и бюджетным законодательствами, законодательством о госзаказе, увеличивающем сроки запуска проекта и вызывающем необходимость прохождения «двойного» конкурса.
Проблемы, формируемые неэффективностью системы государственного управления	Исторически сложившаяся нерациональная и громоздкая структура управления, номенклатурные традиции, постоянное воспроизводство бюрократии, неразвитая система отношений собственности, коррупция; неспособность регионов готовить и экономически обосновывать инфраструктурные проекты для инвестора, несмотря на наличие привлекательных сфер и объектов для инвестирования; ограничения в долгосрочных кредитах на финансовых рынках; невозможность предоставления бюджетных гарантий; конфликт полномочий и интересов федеральных, региональных и муниципальных органов власти; отсутствие чёткой политики по отношению к государственно-частному партнёрству; отсутствие взвешенной бюджетной политики, направленной на оптимизацию расходных обязательств в долгосрочном периоде; отсутствие у работников органов государственной и муниципальной власти новых управленческих компетенций в области проектного управления; несовершенство систем закупок и контрактации; несогласованность на уровне региона процессов строительства новых инфраструктурных объектов с территориальным планированием его развития

⁸ О развитии государственно-частного партнерства Российской Федерации: информационно-аналитический обзор. Министерство экономического развития Российской Федерации // Москва. 2020. С. 2–4.

⁹ Буфетова А.Н. Неравномерность пространственного развития: региональные центры и региональная периферия // Регион: экономика и социология. 2009. № 4. С. 55–68. С. 52.

¹⁰ Кузьмин Д.И. Развитие государственно-частного партнерства как социально-экономического уклада // Проблемы современной экономики. 2014. № 4(52). С. 81–84.

¹¹ Матаев Т.М. Проблемы теории и практики предпринимательства // Проблемы современной экономики. 2014. № 2(50). С. 180–185.

	и интеграции в общенациональное и общемировое пространство; низкий уровень информированности о предполагаемом проекте органов местного самоуправления, бизнес-структур, потенциально способных стать их участниками, и населения; отсутствие мониторинга потенциальных частных инвесторов и их интереса к проекту.
Проблемы муниципального управления	Отсутствие у работников муниципальных органов управления знаний и навыков проектного планирования, стремления и навыков работы с бизнесом и населением, умения привлекать на территорию потенциальных инвесторов.
Институциональные проблемы	Отсутствие опыта исторически устойчивого партнерства власти и бизнеса и устойчивых на протяжении нескольких лет правил диалога, реальных инструментов для выстраивания отношений; слабость институтов гражданского общества и гражданского контроля за деятельностью государства и частных компаний; излишние административные барьеры; недостаточный уровень защиты прав собственности, манипулирование государством уровня контроля, применение избирательной поддержки того или иного бизнеса, стимулирование и привлечение к ответственности; неразвитость неформальных норм предпринимательской этики, несформировавшаяся культура контрактов; неразвитость социальной ориентированности бизнеса на решении не только своих частных, но и общенациональных проблем, его стремление к максимизации прибыли, перераспределению средств федерального и региональных бюджетов, правительственных фондов, а не к участию в инфраструктурных проектах, имеющих особое значение для экономики страны.
Проблемы, формируемые самими инфраструктурными проектами	Эпизодический характер реализации проектов, преобладание краткосрочных бизнес-альянсов, создаваемых для достижения конкретной цели; высокая капиталоемкость, длительные сроки окупаемости, сложность договорных отношений, высокая стоимость предпроектных и подготовительных работ, низкая инвестиционная привлекательность; отсутствие квалифицированных частных компаний, владеющих инструментами и способностью инвестировать средства в инфраструктурные объекты; разрыв в рентабельности отдельных видов экономической деятельности, участвующих в одном проекте, снижающий общую норму доходности.
Проблемы, связанные с организацией работ в процессе реализации проекта (наиболее чувствительные аспекты)	Проектирование: разработка, внедрение, разработка – вариации проектирования и разработки, предоставление услуг проектирования, фиксированный срок и стоимость проекта, график снабжения, утверждение плана. Строительство: безопасность для окружающей среды, нарушение существующих методов работы, подготовка строительной площадки, вариации строительства, трудовые споры, обеспечение финансирования, сохранение финансирования (включая займ). Финансы: процентная ставка и налоговые поправки, налоговые правила, цена эскалации капитальных вложений, предоставление услуг / строительство объекта инфраструктуры, наличие услуг/средств производства, ремонт и затраты на техническое обслуживание. Управление: обучение персонала, его приспособление к требованиям по-

требителей, операционные затраты, скрытые недостатки существующих средств строительства; изменения в спросе; страхование ущерба или повреждение активов, их моральный и физический износ. Собственность: её защита в государственном и местном законодательстве, общественные долги, форс-мажорные обстоятельства, реализация остаточной стоимости активов.
--

Составлено по: *Буфетова А.Н.* Неравномерность пространственного развития: региональные центры и региональная периферия // Регион: экономика и социология. 2009. № 4. С. 55–68; *Кузьмин Д.И.* Развитие государственно-частного партнерства как социально-экономического уклада // Проблемы современной экономики. 2014. № 4(52). С. 81–84; *Матаев Т.М.* Проблемы теории и практики предпринимательства // Проблемы современной экономики. 2014. № 2(50). С. 180–185.

Таким образом, механизм государственно-частного партнерства является универсальным инструментом развития инфраструктуры сельских муниципальных образований, но требует доработки нормативно-правового обеспечения и изменения подходов со стороны органов управления к его применению.

Galina Gritcenko (e-mail: gritcenko_galina_milenium@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor,

Head of the Altai laboratory of the Siberian Research Institute of Agricultural Economics,
Federal Research Centre for Agrobiotechnology in Siberia (RAS),

(Barnaul, Russia)

RURAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT, BASED ON PUBLIC-PRIVATE AND MUNICIPAL-PRIVATE PARTNERSHIP

The article highlights the interaction of elements of the engineering infrastructure in rural areas; the priority importance of the engineering infrastructure is shown; the essence of public-private and municipal-private partnerships and the principles of interaction between participants in innovative projects are outlined; the advantages of using PPP mechanisms and the main problems of businesses participating in PPP projects are disclosed.

Keywords: rural areas, engineering infrastructure, public-private partnership, municipal-private partnership, investment projects, contracts.

DOI: 10.31857/S020736760015761-6

© 2021

Константин Павлов

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления
Ижевского филиала Российского университета кооперации
(г. Ижевск, Россия)
(e-mail: kvp_ruk@mail.ru)

Наиля Асадуллина

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики Ташкентского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (г. Ташкент, Республика Узбекистан)
(e-mail: rasadullina@mail.ru)

О МОДЕЛИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

В условиях возросшего уровня неопределенности и изменчивости социально-экономической среды усилилось влияние различного рода патологий общественного характера (например, пандемии COVID-19 и др.), имеющих существенные негативные последствия для функционирования социума. Противостоять воздействию современных негативных изменений поможет моделирование важнейших факторов и тенденций общественного развития.

Из анализа социально-экономического развития Республики Узбекистан вытекает, что налицо действие всех тех факторов и тенденций общественного развития, которые носят как позитивный характер и связаны прежде всего с НТП (в том числе с цифровизацией общества), так и негативный, связанный с действием всевозможных общественных патологий. Стратегия развития узбекской экономики направлена на усиление первых и ограничение вторых.

Ключевые слова: факторы, тенденции, общественные патологии, цифровизация общества, моделирование социально-экономических процессов.

DOI: 10.31857/S020736760015802-1

В последнее время существенно возрос уровень неопределенности и изменчивости социально-экономической и окружающей среды. Особенно это стало очевидным в условиях пандемии COVID-19, когда даже в развитых странах уровень ВВП сократился на 7–8%, усилилась социальная напряженность в обществе, а вместе с этим возросла и вероятность возникновения различных социальных потрясений. Негативы такого рода, нередко называемые вызовами современного мира, обобщенно можно назвать патологиями социально-экономического и экологического характера (этот термин образован от греческого «патос», что означает болезнь). Влияние пандемии COVID-19 на функционирование социально-экономической системы практически всех стран мира показало, насколько серьезно может быть воздействие патогенных

факторов на систему общественного воспроизводства, как серьезно может измениться функционирование так называемой нормальной социально-экономической и экологической системы.

Однако наряду с негативными факторами на функционирование общественных систем большое влияние оказывают и прогрессивные факторы, особенно связанные с передовыми технологиями и другими направлениями современного научно-технического прогресса. Таким образом, равновесное функционирование общества в значительной мере зависит от соотношения (можно сказать — от взаимного противодействия) этих двух групп факторов. При этом в перспективе будет возрастать роль и весомость процессов цифровизации воспроизводственной системы.

Одним из инструментов анализа является моделирование различных сторон общественного развития, таких, как экологическая, демографическая, производственная и пр. Акцент на социально-экономические аспекты жизни общества сделан в программе реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах, где поставлена задача «сокращения роли государства в регулировании социально-экономического развития страны, децентрализация и демократизация системы государственного управления»¹.

Актуальность моделирования социально-экономических аспектов жизни населения связана с переходными процессами трансформации экономики в условиях глобализации, когда неправильно выбранное стратегическое решение угрожает развитию общества. Особенно важно моделирование процессов общественного развития в условиях кризиса, когда возрастает уровень неопределенности социально-экономической среды, усиливается степень ее изменчивости, а также возрастает значение различных патозкономических факторов². Эконометрическое моделирование социально-экономических систем является неоднозначным процессом. Однако его рациональное применение является одним из факторов повышения конкурентоспособности экономических систем с учетом возможностей современных информационных технологий для принятия решений на перспективу.

Использование моделей в исследовании социально-экономических процессов направлено на углубление познания действующих систем; выявление путей их совершенствования и т.д. Весьма важен сравнительный анализ реального объекта и его математической модели, что позволит определить особенности и качественные характеристики этого объекта. Эвристические функции моделирования заключаются в выявлении негативных тенденций и в выборе позитивных путей решения проблем.

¹Указ Президента Республики Узбекистан «Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах» от 7 февраля 2017 года № УП-4947.

²Павлов К.В. Патологические процессы в экономике / монография // М.: Магистр. 2009. 461 с.

Моделирование позволяет выяснить состояние проблемы на данный момент; определить «критические» моменты противоречий; выявить тенденции развития и факторы, корректирующие нежелательное развитие объекта моделирования. Усиливается поиск оптимальных вариантов разрешения общественных противоречий на пути активизации деятельности государственных и общественных организаций. То, что модель не может отразить всю картину процесса, а отображает лишь отдельные сущностные его стороны, является неотъемлемым свойством модели. С одной стороны, это свойство данного метода затрудняет анализ процесса в целом, с учетом всех разнообразных взаимосвязей и факторов. При этом эффективность модели зависит не только от того, насколько хорошо изучен данный процесс теоретически, но и от того, насколько успешно можно применить методики моделирования в каждом конкретном случае.

С другой стороны, рассматриваемое свойство дает ценную возможность выделить и имитировать в модели наиболее значимые условия и факторы и на этой основе изучить их действие и взаимосвязи с другими существенными факторами и процессом в целом. Здесь кроются возможности для использования метода моделирования в прогностических целях: опираясь на знание о функционировании важнейших факторов, определяющих динамику процесса, можно дать прогноз его дальнейшего развития. Использование сильных сторон метода моделирования и знание его слабостей, сочетание этого метода с другими, количественного анализа с качественным позволяет в процессе его применения получить достоверные результаты.

При моделировании социальных процессов ставятся самые различные цели и решаются разнообразные задачи. С помощью моделирования определяются оптимальные параметры поведения системы.

Уровень жизни населения — один из важнейших показателей экономического развития любой страны. Для комплексного анализа уровня жизни населения используются следующие показатели: уровень среднедушевых доходов населения, степень дифференциации населения по доходам и потреблению, величина прожиточного минимума, уровень бедности населения, а также жизненный уровень, то есть минимальный объем потребительских благ, который гарантирован государством.

Процесс моделирования является неотъемлемой частью прогнозирования, которое определяет эффективность управления социально-экономической сферой. При анализе социально-экономических процессов, в том числе при анализе оценки благосостояния населения на основе экономико-математических методов, особое место занимают эконометрические модели, которые позволяют выявить и измерить количественные связи между изучаемыми показателями и влияющими на них факторами.

Эконометрические модели в исследовании уровня жизни населения применяются в зависимости от целей и направлений анализа, а также от наличия

информации. В этой связи построена и интерпретирована модель зависимости ВВП на душу населения Узбекистана от темпов инфляции и безработицы за период с 2009 по 2019 гг.

На основе анализа матрицы коэффициентов парной корреляции выявлено отсутствие явления мультиколлинеарности факторов, в связи с чем все вышеперечисленные факторы были включены в модель. В результате множественного корреляционно-регрессионного анализа получена следующая модель с полным набором факторов:

$$Y = 25180,8 - 2456,83X_1 - 103,01X_2 \quad \text{где,}$$

Y – ВВП на душу населения (млн сум);

X_1 – уровень безработицы (%);

X_2 – уровень инфляции (%).

При математическом моделировании необходимо оценить адекватность построенной модели, т.е. соответствие модели реальному процессу, при этом имеется в виду не просто адекватность, а соответствие ее тем свойствам, которые считаются существенными для исследования. Проверка адекватности эконометрических моделей является серьезной проблемой, так как без такой проверки применение результатов моделирования в управленческих решениях бывает невозможным.

Анализ нашей модели выявил следующее: факторы, включенные в модель, способствуют снижению уровня жизни. В частности, возрастание уровня безработицы на 1% приводит к снижению ВВП на душу населения на 2456,83 млн сум, соответственно, возрастание уровня инфляции на 1% снижает значение этого показателя на 103,01 млн сум, т.е. между отношением ВВП на душу населения к уровню безработицы и уровню инфляции существует обратная связь. При этом сравнительный анализ влияния факторов на объем ВВП на душу населения указывает на более сильное влияние на него уровня безработицы, чем уровня инфляции, что может быть ориентиром для управления процессом социально-экономического развития общества на перспективу.

Множественный коэффициент корреляции, равный 0,8587, показывает, что связь между уровнем ВВП на душу населения и факторами, включенными в модель, сильная, и это подтверждает правильность гипотезы о взаимосвязи между включенными в модель показателями. Множественный коэффициент детерминации, равный 0,7377, показывает, что изменение уровня ВВП на душу населения на 73,77% зависит от вариации факторов, включенных в модель, что свидетельствует об адекватности модели. Оценка значимости уравнения регрессии в целом производилась с помощью F-критерия Фишера и так как выполняется условие $F_{расч} > F_{табл}$, то с вероятностью 95% принимается гипотеза о статистической значимости эконометрической модели и целесообразности ее использования для целей принятия решений или прогнозирования на перспективу.

Таким образом, предложенный в статье подход к построению эконометрических моделей при анализе социально-экономических факторов развития Республики Узбекистан в настоящее время весьма перспективен и может способствовать получению полезной информации, которая будет использована в процессе принятия эффективных управленческих решений.

Противоборство позитивных и негативных факторов и тенденций в значительной мере влияет на уровень равновесия и устойчивости общественных систем, а также определяет динамику и перспективы развития социума в обозримом будущем. От того, какая из этих двух групп факторов и тенденций возобладает, во многом и будет зависеть состояние общественного устройства: будет ли оно деградировать или, наоборот, прогрессировать и развиваться. Очевидно, что от этого во многом зависит динамика уровня и темпов роста ВВП, уровня и качества жизни, инфляции и многих других параметров и показателей, с которыми связана повседневная жизнь населения в целом и каждого из нас.

В настоящее время многие пессимистически настроенные специалисты склоняются к неизбежности преимущественно негативного сценария общественного развития. Это и понятно, истощение природно-ресурсной базы, ухудшение качества окружающей среды, рост народонаселения в мире, не говоря уже о возрастании огромного ядерного потенциала – всё это вряд ли благоприятствует усилению оптимистических настроений. Однако, на наш взгляд, можно и нужно верить в лучшее. И дело здесь не только в разумной природе человечества и победе добра над злом, а прежде всего в растущих возможностях НТП и особенно технолого-управленческого прогресса.

В настоящее время цифровизация общества на всех уровнях организационно-управленческой иерархии является важнейшим направлением научно-технического прогресса, позволяющим реализовать наиболее передовые технологии, методы и формы организационно-управленческой мысли. В этой связи можно надеяться, что реализация позитивных процессов, связанных с внедрением передовых направлений и методов НТП, в том числе в области цифровизации общества, сможет сгладить последствия многих негативных вызовов патологического характера в современном мире, в результате чего прогрессивные тенденции общественного развития в конечном счете возобладают над негативными факторами и тенденциями.

Konstantin Pavlov (e-mail: kyp_ruk@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor,

Department of Economics and Management, Izhevsk Branch of the Russian University of Cooperation (Izhevsk, Russia)

Nailya Asadullina (e-mail: rasadullina@mail.ru)

Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Department of Economics, Tashkent Branch of the Plekhanov Russian University of Economics (Tashkent, Republic of Uzbekistan)

ON MODELING ACTUAL SOCIO-ECONOMIC FACTORS AND DEVELOPMENT TRENDS IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

As a result of the increased level of uncertainty and variability of the socio-economic environment, the influence of various social pathologies (for example, the COVID-19 pandemic, etc.) has grown, that have significant negative consequences for the functioning of society. Modeling the most important factors and trends in social development will help to resist the impact of modern negative changes.

From the analysis of the socio-economic development of the Republic of Uzbekistan, it is obvious that there exists the effect of all those factors and trends in social development that are positive and are primarily associated with STP (including the digitalization of society), as well as the effect of negative factors associated with various social pathologies. The strategy of development of the Uzbek economy is aimed at strengthening the former and limiting the latter.

Keywords: factors, trends, social pathologies, digitalization of society, modeling of socio-economic processes.

DOI: 10.31857/S020736760015802-1

© 2021

Алексей Шлихтер

кандидат исторических наук, ведущий научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова Российской академии наук (г. Москва, Россия)

(mail: shlihter.alexey@yandex.ru)

ОБЩИЕ КОНТУРЫ, ТИПОЛОГИЯ, ФУНКЦИИ, ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ТРЕТЬЕГО СЕКТОРА США

В статье предпринята попытка представить многоликий мир американского третьего сектора, показаны причины необходимости использования нерыночных инструментов обеспечения общественных благ, отношения и связи организаций третьего сектора с государством и бизнесом. Дается определение третьего сектора как образующего горизонтальную многомерную, разновекторную, развивающуюся и самоорганизующуюся систему естественно складывающихся отношений между людьми. Эта система представляет собой совокупность нарождающихся и функционирующих на национальном и местном уровнях общностей, одна из главных задач которых состоит в предоставлении людям возможности общаться и принимать важные для них решения на почве сходных практических и духовных интересов.

Ключевые слова: некоммерческие организации, третий сектор, гражданские институты, провалы рынка, провалы государства, общественные блага, гражданское лобби, сбор денег на пожертвования, Налоговое управление США.

DOI: 10.31857/S020736760015803-2

Большинство развитых обществ, какой бы социальный курс они не проводили, считают своей обязанностью поддерживать своих граждан при ухудшениях экономической ситуации, болезнях, пандемии, потере трудоспособности и инвалидности. Они готовы сохранять и продвигать разделяемые населением фундаментальные ценности, вводить сверху или признавать создаваемые снизу добровольные организации, которые позволяют гражданам объединяться, чтобы сообща заниматься интересующими их делами. Многие из них декларируют возможность выдвигать перед властями вопросы, требующие публичного внимания и решения, выражать свою поддержку той или иной политике или протестовать против нее.

В разных странах содержание и формы решения социальных, юридических, образовательных и медицинских проблем различаются. В странах Евросоюза в основном правительства гарантируют своим гражданам нижнюю границу оплаты труда и минимальный уровень обеспечения таких базовых потребностей как здравоохранение и жилье, доступ к культуре и образованию, другие коллективные блага. В Соединенных Штатах огромное число НКО и множество благотворительных фондов берут на себя — в дополнение к государству — значительную часть ответственности за обеспечение повседневных социальных, образовательных и культурных нужд граждан. За последние 50 лет организации в США, ранее считавшиеся просто благотворительными

и потому не слишком заслуживающими внимания политиков и государственных деятелей, превратились в серьезную силу, взявшую на себя роль самостоятельных артикуляторов потребностей разнообразных групп населения. Отличительной особенностью США является наличие в них смешанных систем социальной поддержки, в которых сочетаются элементы публичного и частного финансирования, коллективной и индивидуальной ответственности.

Отражая исторически сложившуюся традицию индивидуализма и враждебность к централизованным государственным институтам, американцы не присоединились, в отличие от европейцев, к преимущественно государственному варианту социального обеспечения. Если они и вынуждены были обращаться к защите государства, как это происходило, например, в годы Великой депрессии, то делали это весьма неохотно, оставляя пространство для независимых частных организаций, поддерживаемых частными донорами. В итоге в США сформировалась социально-экономическая система, в которой публичная и частная деятельность переплетены таким образом, что представляют собой спонтанный набор компромиссов между реалиями рыночной экономики и социальной необходимости, давлением идеологий коммунизма и индивидуализма, политических и религиозных традиций.

Само понятие “индивидуализм” в американской культуре имеет положительную коннотацию. Являясь одной из главных отличительных черт культурного ядра, американский индивидуализм определяется протестантскими идеалами самодостаточности (*self made man*), успеха, соревнования и риска, обозначает веру в первостепенную значимость индивидуума, установку на личную свободу. Причудливым образом американский индивидуализм уживается и сочетается с другими характерными для США культурным феноменом — самоуправляющимися общинами на микроуровне, множеством различных групп интересов и клубов и гражданских институтов на макроуровне.

В отличие от первых двух секторов — государства и рыночной экономики — третий сектор (ТС) в США с трудом поддается детальному планированию или регулированию без утраты таких присущих ему качеств, как независимость от властных структур, добровольное участие и мотивация, в основе которых лежат убеждения (включая религиозные) и культурные ценности. Все это затрудняет проведение обобщающей оценки ТС. Однако за понятием «третий сектор», при всей его многоликости и разнонаправленности, стоит нечто гармоничное целое, он образует особую и сложную социальную форму и в своей работе использует практическую логику, требующую, как минимум, классификации входящих в этот сектор организаций [1. Р.126].

ТС необходимо рассматривать в системе гражданских институтов, подход к которым — формально-юридический — лег в основу «Сравнительного проекта некоммерческого сектора» (*The Comparative Nonprofit Sector Project*), подготовленного в университете Дж. Хопкинса (штат Мэриленд). Теоретические рамки

проекта включают серию научных статей его руководителей — Л. Саломона и Х. Анхайера (последний возглавляет известный центр исследований гражданского общества (ГО) в Калифорнийском университете). Анхайер считает одним из ключевых принципов жизни ГО принцип субсидиарности (*subsidiarity*), означающий, что крупная социальная единица (государственный институт) должна оказывать помощь меньшей социальной единице (соседским и иным небольшим общинам, группе инвалидов, больных, семье, отдельному индивиду, институтам в сфере образования, культуры и т.д.) [2. Р. 378].

В опубликованных Л. Саломоном и Х. Анхайером статьях сформулировано операционное определение НКО, предложена их классификация, выстроена концепция, объясняющая возникновение такой формы объединения людей, как НКО, а также дается оценка их вклада в производство общественных благ. Критериями отнесения организации к НКО явились следующие: наличие хотя бы неформальной организационной структуры; независимость от государства; распределение прибыли не по принципу коммерческих организаций; самоуправляемость; добровольность [3. Р. 17].

Другая работа, давшая исследователям инструмент для изучения ТС, — это Справочник по некоммерческим организациям в Системе национальных счетов (*Handbook on Non-profit Institutions in the System of National Accounts*), подготовленный совместно с Департаментом экономических и социальных отношений ООН, Евростатом и статистическим подразделением ОЭСР учеными из университета Дж. Хопкинса [4. Р. iii-iv].

Возникает вопрос: как и почему в США возникла потребность в создании некоммерческих организаций? Вынося за скобки экскурс в исторические особенности, спонтанно складывающихся на бесприбыльной основе американских самоуправляющихся общин, взявших на себя функции управления общественными делами еще до того, как они перешли к американскому государству, сразу обратимся к современному состоянию НКО в США. Во-первых, одна из ключевых причин формирования организаций ТС в эпоху развитого рынка связана с его провалами, первый из которых обнаруживается в воспроизводстве социального и экономического неравенства в США и других развитых странах. Рыночная экономика, как известно, хорошо обеспечивает индивидуальные потребности. С ростом платежеспособного спроса на индивидуальные товары и услуги и под давлением конкуренции их объем, ассортимент и качество растут до их полного удовлетворения. Иначе обстоит дело с общественными благами (чистый воздух и вода, зоны рекреации, парки, чистота улиц в городах, бесплатная медицинская помощь, школьное обучение, уличное освещение).

Рыночная система обмена практически не работает в сфере производства общественных благ и поэтому не может обеспечить оптимальный объем их потребления. Ограниченность рынка проявляется и в других аспектах:

возникновение монополий, вызванных возрастающей отдачей от масштаба, неэффективное распределение, недопроизводство общественных благ и несправедливое, с точки зрения общества, распределение доходов; неполнота или асимметричность информации; нестабильность. Компенсировать изъяны рынка призваны внерыночные механизмы в лице государства с его налогами, которые через бюджет распределяются на оплату большинства публичных благ.

Однако у государства, обязанного компенсировать изъяны рынка, также имеются внутренне присущие ему ограничения, вызывающие провалы в решении проблем благополучия всех страт общества. Известно, что государство обеспечивает только те общественные блага, которые распространяются на большинство населения, подтверждающее свои коллективные потребности на выборах. Другой признак провала государства — это когда административно-управленческие структуры всех уровней приобретают чрезмерно бюрократический характер, замыкаются на себе (на собственных интересах) и таким образом нарушается система обратной связи.

В случаях, когда государство не обеспечивает спрос меньшинств на какие-то блага, возникает необходимость в других нерыночных механизмах, а именно, в ГО, организационной и финансовой опорой которого как раз и является ТС. До настоящего времени не выработано универсального определения ТС как научной категории, с одной стороны, и как реально существующих форм социальности — с другой. Одни авторы рассматривают ТС как “теневой институт” или “теневое правительство”, действующее параллельно с государством на всех территориальных уровнях и практически во всех социально значимых сферах, компенсируя то, что по разным причинам не делается организациями первого и второго секторов. Другие исследователи считают ТС продуктом человеческого творчества XX в., в настоящее время утратившим свое значение; третьи доказывают их успешное функционирование до настоящего времени, аргументируя свою точку зрения воспроизводством некоммерческих структур; четвертые с позиций социологического подхода рассматривают ТС в виде совокупности различных по составу и целям горизонтальных моделей, образующих социальный капитал.

Нам представляется, что ТС образует горизонтальную многомерную, разновекторную, развивающуюся и самоорганизующуюся систему естественно складывающихся отношений между людьми. Эта система представляет собой совокупность нарождающихся и функционирующих на национальном и местном уровнях общностей, одна из главных задач которых состоит в предоставлении людям возможности общаться и принимать решения на почве сходных практических и духовных интересов [5. С. 158]. К отношениям, составляющим внутрисистемные связи ТС, относятся семейно-родственные, межэтнические, религиозные, воспитательно-образовательные, профессиональные и любительские, связывающие людей узами личных потребностей

и интересов. Учитывая такое разнообразие связей, неудивительно, что входящие в ТС организации служат не только для выявления и решения социально-политических проблем, не в меньшей степени они являются способом выразить широкий спектр взглядов, импульсов и желаний — художественных, культурных, религиозных, этнических, экономических и профессиональных.

Образующиеся методом самоорганизации горизонтальные связи могут прорасти и иметь продолжение в вертикальных связях — через политические партии, кадровую политику, организацию лоббирования. К лоббизму в США прибегают наряду с деловыми корпорациями профсоюзы, организации сфер образования, юриспруденции, здравоохранения и социального обеспечения (*гражданское лобби — ГЛ*). Воздействуя на законодательный процесс и налоговую политику, ГЛ стремится “выбить” бюджетные расходы на колледжи, больницы, программы обновления местной социальной инфраструктуры. В XXI в. возможности в США политического лоббирования со стороны публичных организаций, особенно относящихся к подразделу 501(c)(4) Налогового кодекса США, стали очевидны, когда решением Верховного суда (по делу *Citizen United*, 2010) им было разрешено не открывать имена своих доноров, а правительству запрещалось ограничивать независимые расходы корпораций, НКО, профсоюзов, других ассоциаций на политические коммуникации [6. Р. 3].

Заметным является влияние на законодательные и исполнительные органы обществ потребителей, экологических, религиозных и семейных организаций («Христианская сеть действий», «Американская семейная ассоциация»). В США по инициативе федерального правительства и при поддержке частных организаций создано несколько программ устойчивого проектирования в области “зеленого” строительства. Успешно действует Совет по экологическому строительству США (*USGBC*) — некоммерческая торговая организация, способствующая устойчивости в проектировании, строительстве и эксплуатации зданий. Совет известен разработкой рейтинговой системы «Лидерство в энергетическом и экологическом проектировании» (*Leadership in Energy and Environment Design — LEED*), в соответствии с которой сертифицируются “зеленые” здания во всем мире. *USGBC*, насчитывая более 17 тыс. организаций-членов из всех секторов строительной индустрии, привлекает специалистов в сфере проектирования энергоэффективных и экологичных жилых объектов и учреждений.

В последние годы в США особенно активно действует Гражданское климатическое лобби (*Citizen’ Climate Lobby — CCL*) массовая организация, которая обучает и поддерживает добровольцев в построении отношений со своими избранными представителями с целью влияния на климатическую политику. *CCL* стремится заручиться политической поддержкой по всем партийным линиям, а ее программа разделяется многими известными в США учеными-климатологами, экологами, студентами и преподавателями. Набор используемых

ими инструментов включает: сбор подписей, подачу петиций, разработку и экспертизу законопроектов для продвижения в законодательных органах; организацию съездов и конференций с приглашением на них членов Администрации США и конгрессменов; участие в слушаниях в комитетах и комиссиях Конгресса. Без преувеличения можно констатировать, что инициаторами и движущей силой реформистских движений, которыми была так богата общественная жизнь Америки в последние 200 лет, выступали именно организации ТС.

Успех практических действий и современное развитие ТС немыслимы без поддержки государства, которое, уменьшая свои налоговые поступления, косвенно финансирует развитие ТС. Вместе с тем, если бы оно целиком и полностью взяло на себя выполнение тех разнообразных задач, которые решает ТС, расходы госбюджета были бы намного выше. Как правило, стоимость общественных услуг, предоставляемых сотрудниками НКО, обходятся дешевле, чем в государственном и коммерческом секторах. Пользу обществу приносит также труд волонтеров (в США только активными волонтерами, постоянно принимающими участие в работе НКО, являются не менее 20% американского населения). Однако практически невозможно рассчитать вклад волонтеров: во-первых, для этого нужно суммировать как работу постоянных волонтеров, так и вклад тех, кто тратит на помощь один день в году; кроме того, оценка в денежной форме требует оценки той зарплаты, которую получил бы волонтер, если бы его работа оплачивалась, а дать такую оценку трудно.

Как правило, НКО и работающие с ними лица должны соблюдать законы, применимые и к частным предприятиям. Исключения существуют для налогов. Термин *nonprofit* (букв. «бесприбыльный»), введенный в массовый оборот американскими экономистами и юристами в середине XX в., понадобился для характеристики этой организационной сферы и ее участников, прежде всего, в налоговых и регулирующих целях. Необходимо заметить, что термин «бесприбыльный» не совсем точный, поскольку речь идет не о том, что организации ТС не создают прибыли. Принадлежность к ТС накладывает запрет на использование прибыли в качестве источника роста денежных доходов членов организации или ее владельцев. В 1954 г. все группы организаций, получающих те или иные льготы по налогам, были сведены в секцию 501(c) Налогового кодекса США. Все организации, имеющие после регистрации Налоговым управлением (*Internal Revenue Service – IRS*) юридическое право быть отнесенными к одной из групп секции 501(c), образуют ТС.

Широко используемым в американской юридической практике признаком структурного деления входящих в ТС неприбыльных организаций является их роль, дающая ответ на вопрос, кого (какую сферу) они обслуживают. С этой точки зрения они относятся к двум крупным видам – *членские и публичные*. К первому виду принадлежат организации, обслуживающие интересы определенных социальных и профессиональных групп. Сюда входят НКО,

освобожденные от налога на доход согласно подразделам 501(с)(5)–501(с)(27) IRS — профсоюзы, торговые палаты, ассоциации производителей автомобилей, учителей, вышедших на пенсию, организации ветеранов, фермеров, ассоциации взаимного страхования, объединения медицинских работников, кредитные союзы и кооперативы, политические партии, комитеты политических действий и многие другие.

Ко второму виду принадлежат НКО, создаваемые для обслуживания всех граждан. Они также могут иметь своих членов, получающих определенные привилегии в качестве признания их особых заслуг. Этот вид НКО относится к организациям секции 501(с)(3). Это или фонды, управляемые попечителями по доверенности, либо клубы или объединения доноров общедоступных музеев, оркестров, больниц, университетов, культурных центров и т.п. Все они обладают правом на получение обеих налоговых льгот — для организации и ее доноров. Лишены прав на обе льготы публичные организации, вовлеченные в прямую политическую деятельность (подготовка, пропаганда и лоббирование законодательных актов в пользу определенных заинтересованных групп).

Наиболее крупная часть организаций ТС примыкает к разряду сервисных. В США они составляют 50% всех больниц; треть амбулаторных клиник; более четверти домов по уходу за пожилыми, инвалидами и хронически больными; 50% университетов; 80% агентств, оказывающих услуги детям, одиноким и семьям; 70% учреждений профессионального переобучения; организации культурно-познавательного и воспитательного назначения (65% музеев, все архивы, 95% библиотек, художественных галерей, ботанических садов и зоопарков, 90% оркестров и оперных театров); 67% центров по проведению фундаментальных научных исследований; ассоциации потребителей. [7. Р. 14–15].

Многие исследователи ТС относят к подразделению 501(с)(3) церкви, синагоги, мечети и прочие храмы. Иногда их именуют членскими организациями, имея в виду выполнение ими функции обслуживания членов конгрегации. Однако немалое число религиозных миссий этим не ограничиваются, выделяя средства на строительство недорогого жилья для бедняков Америки. Например, религиозная организация «Обители человечества» финансирует и организует строительство жилья в бедных городских кварталах. Поэтому религиозные конгрегации зарегистрированы IRS как имеющие двойные льготы — для себя и своих доноров, то есть формально они имеют статус публичных.

Термин “некоммерческая” (*nonprofit*, букв. «бесприбыльная») относится и к более широкому кругу учреждений, сведенных в группы, относящиеся к подразделам 501(с)(1)–501(с)(4) и подразделом 501(с)(29). Они имеют меньшие льготы по налогам, чем входящие в группу 501(с)(3), а их доноры не вправе претендовать на вычет пожертвований из налогооблагаемых доходов. В этом списке политические партии, профессиональные ассоциации и союзы, общества взаимопомощи, социальные и рекреационные клубы, организации по

защите природы (Фонд дикой природы, Национальное Одюбонское общество, Сьерра Клуб, Американская ассоциация пенсионеров, Фонд оплаты обязательств по выводу средств, компании взаимного страхования и многие другие).

Американский историк П. Холл, давая расширенную трактовку состава ТС, относит к нему помимо перечисленных выше НКО “целую вселенную” формальных и неформальных, вновь образующихся и распадающихся местных организаций и групп, которым не нужно регистрироваться в *IRS*, если их доход менее 5 тыс. долл., или если они вообще не хотят иметь дело с государством. Эту многочисленную группу организаций, численность которых может достигать несколько миллионов, автор называет из-за трудности их учета и анализа “темной материей” ТС [8. Р. 32].

Однако из этого не следует, что такого рода стихийная самоорганизация людей в США не заслуживает внимания — напротив, именно в результате исследования этого феномена родилась теория социального капитала (СК), которая рассматривает инициативные группы граждан (*grass roots groups*) в виде микропроцессов на уровне отдельного дома, улицы или квартала. В настоящее время роль означенных групп в воспроизводстве СК признана во всем мире. Введенная в научный оборот теория СК аналогична сложившимся экономическим теориям физического капитала (машины, здания, сооружения) и человеческого капитала (уровень общего и профессионального образования). СК существует, когда отношения, построенные на доверии, связях и общем понимании, признаются ценными для внесения позитивных изменений.

Речь идет о постоянно воспроизводимых группах интересов, участники которых различаются по социальному статусу, профессии, расовой, этнической и религиозной принадлежности, но могут на кратковременной или достаточно продолжительной основе консолидироваться для решения какой-либо задачи, начиная от требования прекращения загрязнения рек токсичными отходами и кончая массовыми протестами против полицейского произвола, сексуального насилия, аборт и нелегальной иммиграции. Движение к достижению общей для них цели могут начинать незнакомые друг другу люди из одной местности, одной церкви, профсоюза, колледжа или университета. Они взаимодействуют друг с другом, ведут переговоры, разрешают разногласия без какого-либо контроля со стороны государства. [9. С. 80].

Особую группу образуют публичные организации, главная задача которых сбор пожертвований, дарений и вкладов с распределением их среди всех остальных организаций ТС. Их именуют финансовыми посредниками ТС (*funding intermediaries*) или фандрайзерами. Сбор частных пожертвований ведется от имени определенных организаций, оказывающих услуги (или имея свой собственный некоммерческий/*nonprofit* статус) для последующего их распределения среди других НКО. В информационной базе *IRS* насчитывается

порядка 37 тыс. таких организаций. Весьма распространены в США так называемые координирующие добровольческие федерации (*federated funders*), созданные нижестоящими НКО на национальном, региональном или штатском уровнях с целью упорядочения деятельности по сбору пожертвований. Известным примером является общеамериканская межконфессиональная федерация *United Way*, в составе которой 1900 местных организаций-фандрайзеров во всех штатах. [1. Р. 150, 170].

Действенной формой является фандрайзинг в массах или (*grassroot fundraising*), которым охотно пользуются политические партии и кандидаты на выборные должности. Это сбор небольших сумм (от 100 до 200 долл.) у миллионов сторонников с помощью скоростных возможностей Интернета, мобильной связи и социальных сетей. Этот метод впервые в широком масштабе успешно использовал Б. Обама на президентских выборах 2008 и 2012 гг.

Обычным для американского общества являются пожертвования со стороны американских частных фондов и домохозяйств. Основателями первых являются состоятельные люди и их семьи, выделяющие часть своего капитала в личный фонд и часто дающие ему свое имя (Фонд Билла и Мелинды Гейтс, Фонд Рональда и Фрэнсис Виллиджеров, Фонд Майкла Блумберга, Фонд Дейла Карнеги, имеющего, помимо офиса в Вашингтоне и Московского центра, отделения в Пекине, Бейруте, Нью-Дели и Брюсселе.

Фандрайзинговые коммерческие фирмы и независимые профессионалы-одиночки образуют специализированный сектор бизнеса, который координирует общеамериканская Ассоциация профессионального фандрайзинга (*Association of Professional Fundraising — AFP*), объединяющая около 30 тыс. членов. Чтобы стать членом AFP, нужно быть сертифицированным профессионалом. Для облегчения процесса сертификации с 2001 г. к ассоциации примкнула некоммерческая/*nonprofit* организация *CFRE* (*Certified Fund Raising Executive International*), назначение которой — выработка профессиональных стандартов и приведение к ним фандрайзеров не только в США, но и в других странах.

Более 70% американцев жертвуют как минимум раз в год. Объем пожертвований резко возрастает в связи с масштабными трагическими событиями. Так было после разрушения террористами двух башен-близнецов в Нью-Йорке 11 сентября 2001 г., когда почти 70% американцев откликнулись на призыв оказать помощь его жертвам. Лишь в первые два месяца после терактов частные лица, благотворительные организации и корпорации внесли 1,3 млрд долл. в фонды помощи. В результате терактов погибло 2977 граждан, 25 тыс. получили ранения, а также был нанесен ущерб инфраструктуре и имуществу на сумму не менее 10 млрд долл. [10. Р. 1–3]. Уровень пожертвований резко вырос и после разрушительного урагана Катрина в 2005 г., когда в пользу его

жертв и на ликвидацию его последствий в Новом Орлеане было собрано за год более 4 млрд долл.

В текущий период непрекращающихся волн пандемии COVID-19 среди добровольных акций американских, европейских и российских НКО и волонтеров следует назвать приобретение и доставку питания для медицинских работников, сбор продуктов для малообеспеченных семей, лиц без определенного места жительства, малоимущих, консультирование, помощь людям из групп риска, тем, кто потерял работу или жилье, поддержку системам здравоохранения, администрирования и логистики.

Уровень благотворительности в США достиг рекорда в 2017 г., когда в разные организации (включая НКО) на филантропические цели было передано 410,02 млрд долл. — на 5,2% больше, чем в 2016 г. В 2019 г., по данным *Giving USA*, пожертвования только физических лиц составили 309,66 млрд долл. В привлечении средств от частных доноров наблюдаются два основных тренда: более трети доноров говорят, что их мотивируют на пожертвования социальные сети. Далее следуют веб-сайты и электронная почта. Из тех, кто вдохновляется социальными сетями, 55% считают, что наибольшее влияние на них оказывает *Facebook*, за ним следуют *Instagram* и *Twitter* (44% сделали пожертвования через инструменты сбора средств *Facebook* по сравнению с 16 % в 2018 г.).

В последние годы профессия фандрайзера пользуется успехом у молодежи США. Заметно вырос объем фандрайзинга с мобильных телефонов: 50% всех посещений сайтов НКО в 2019 г. пришлось на пользователей смартфонов, которые произвели 33% транзакций (рост на 17% по сравнению с 2018 г.) и 25% дохода (рост на 21% по сравнению с 2018 г.). В 2020 г. с мобильных устройств было сделано 26% онлайн-пожертвований. С целью привлечения новых доноров НКО увеличивают свои расходы на рекламу в интернете. Наблюдается тренд на внедрение цифровых инструментов в организацию и продвижение мероприятий офлайн, особенно привлекающих молодое поколение.

По количеству занятых, финансовой и организационной мощи, разнообразию программ, форм и целей публичной активности, уровню эффективности, наконец, по силе влияния на решения органов власти всех уровней и на общественное мнение, умению правовыми методами добиваться социальных изменений — по всем этим параметрам ТС США не имеет себе равных в мире: в 2016 г. в американских НКО работало 12,29 млн граждан или 10,2% от общей численности работников частного сектора либо 8,1% от 152 млн трудоспособных американцев. За последние 10 лет численность трудоустроенных в НКО увеличилась на 16,7% (в сфере бизнеса — на 4,6%). В настоящее время в ТС насчитывается 1,5 млн организаций с 13,5 млн штатного персонала (плюс 62 млн волонтеров). Стоимость товаров и услуг, произведенных только зарегистрированными НКО, на сегодня приближается к 2 трлн долл. По доле в ВВП США частные пожертвования составляют 1,44%. Наиболее активными в сфере

благотворительности по числу занятых в ТС людей являются округ Колумбия (26% от общего числа занятых), штаты Вермонт и Мэн (по 18%), штаты Нью-Йорк и Массачусетс (17,7%). А наименее активным — штат Невада (2,7%).

Ведущими направлениями деятельности НКО являются здравоохранение, образование и социальные услуги. По числу организаций (28 тыс.) и занятого персонала (4 млн чел.) доминируют НКО медицинского профиля; за ними следуют НКО в сферах образования и научных исследований (20 тыс. НКО и 2 млн чел.) и социальных услуг (25 тыс. НКО и 1,5 млн чел.). Деятельность НКО является во многих случаях незаменимой в обслуживании пациентов больниц, уходе за престарелыми на дому; помощи малоимущим семьям в получении доступного жилья; в возбуждении исков против компаний, производящих некачественные товары и продукты питания; в распространении через Интернет материалов, предупреждающих об опасности для здоровья потребления табака, алкоголя и наркотиков; в психологической реабилитации освобожденных заложников; юридической консультации представителей этнических общин; разнообразной деятельности родительских и школьных попечительских советов; правовом просвещении иммигрантов и мн. др. [9. С. 705].

В США через НКО поступает основной объем средств от корпораций на социальные проекты (по разным оценкам от 60% до 75%), другая часть транзакций идет через юридически независимые специализированные фонды. Во многих случаях НКО получают от компании средства в обмен за ее рекламу, продвигают продукты и услуги частных предприятий на рынок, а также занимаются продажей лицензий. Этому предшествует договор, по которому одна сторона дает согласие другой на использование своего имени, логотипа или изделий (компания покупает лицензионные права НКО, которой затем выплачивает регулярные платежи в зависимости от успешности продаж).

В ответ на спонсорский взнос НКО включают название компании в свои печатные издания, помещают логотип фирмы на информационных проспектах, берут на реализацию ее продукцию, предоставляют ей право на использование своей марки, площадей, а также возможности участия в различных мероприятиях. Продвижение с помощью НКО продуктов и услуг на рынок позволяет корпорации привлекать на выгодных условиях новых заказчиков в обмен на соответствующий процент с оборота. Примером служит *AT&T*, одна из крупнейших американских телекоммуникационных компаний, которая предлагает НКО более низкие цены на международные переговоры.

Нередко в США средства компаний и банков на социальные инфраструктурные проекты или на помощь нуждающимся распределяются через создаваемые при крупных компаниях юридически независимые некоммерческие структуры, которые занимаются отбором реципиентов и распределением финансов. Другой вид сотрудничества возникает в случае, если правление компании не желает брать на себя бремя организационных издержек по благотворительности,

и тогда оно оплачивает организационную и экспертную работу в этой сфере профессионалов из НКО. В бюджетах фирмы эти издержки могут составлять от 10 до 15% от общей суммы пожертвований.

На местном уровне банки-доноры работают с двумя категориями НКО. Во-первых, с учебными заведениями. Вторую категорию получателей донорской помощи составляют расовые НКО (*race related nonprofits*). Например, к первой категории НКО относится крупнейший в Балтиморе (штат Мэриленд) университет Дж. Гопкинса — знаменитая на всю страну кузница первоклассных медиков. Университет является крупнейшим работодателем, обладающим солидным бюджетом, и поэтому привлекателен для любого банка. Поскольку негритянское население составляет значительный сегмент малообеспеченных граждан Америки, постольку именно ему адресуется высокая доля благотворительных пожертвований. В последние годы партнерами и спонсорами НКО, оказывающими помощь данной категории населения, являются ведущие американские компании.

Назовем лишь некоторые наиболее известные в США НКО:

Goodwill

Это организация принимает у жителей США ненужные им вещи (даже крупную бытовую технику и автомобили). Далее она перепродает их по низким ценам в своих магазинах. Собранные средства идут на реализацию программ по обучению и трудоустройству молодежи, людей с ограниченными физическими возможностями, ветеранов, пожилых людей. За счет средств, собранных *Goodwill*, миллионы американцев ежегодно осваивают новые профессии и получают новую работу. Пользу получают и те, кто пожертвовал свои вещи. Им выдают специальный талон, который позволяет получить скидку при подаче налоговой декларации и оплате налогов.

Texas Civil Rights Project

Техасский проект гражданских прав, который реализуется на границе Мексики и Техаса. Направлен на воссоединение родителей и детей, которых разлучили при переходе границы.

Doctors Without Borders

«Врачи без границ» работают в 50 странах мира. Их задача — обеспечить доступ к медицинским услугам для тех, кто пострадал от насилия и деспотического режима на родине, иммигрируя в США.

Amnesty International

«Международная амнистия» представляет собой НКО, которая отстаивает интересы иммигрантов, содействует надлежащему рассмотрению заявлений о предоставлении убежища тем, кому пришлось пережить политическое преследование, пытки, нарушение прав человека у себя на родине.

Border Angels

«Пограничные ангелы» — добровольная НКО, которая базируется в Сан-Диего (штат Калифорния), оказывает поддержку иммигрантам, обеспечивая их водой и питанием, которые выставляются вдоль миграционных маршрутов в пустыне. Кроме того, *Border Angels* оказывают поддержку тем иммигрантам, которые подверглись жестокому обращению со стороны работодателей.

International Rescue Committee

Международный комитет спасения (*IRC*) помогает тем иммигрантам, которые бегут от военных конфликтов и стихийных бедствий на Родине, кто остался и не получает никакой поддержки от государства. *IRC* оказывает поддержку беженцам в вопросах расселения и здравоохранения. Одним из направлений его работы является поддержка жертв сексуального насилия в отношении женщин и детей. *IRC* также помогает иммигрантам получить образование.

The American Civil Liberties Union

Американский союз гражданских свобод уже много лет защищает права иммигрантов на национальном уровне. Именно они подали коллективные иски, оспаривающие политику администрации Дональда Трампа по разлучению семей на границе и принуждению просителей убежища подавать заявления из-за границы.

Refugee and Immigrant Center for Education and Legal Services

Центр образования и юридических услуг для беженцев и иммигрантов — это правовая некоммерческая организация, которая бесплатно предоставляет юридические услуги детям и семьям иммигрантов в районах Техаса. Организация насчитывает более 200 адвокатов, которые за год рассматривают порядка 50 тысяч дел.

Young Center for Immigrant Children's Rights

Молодежный центр защиты прав детей иммигрантов основан в 2004 году. Предоставляет детям-иммигрантам, прибывающим без сопровождения в Соединенные Штаты со всего мира, защитников. Защитники центра отстаивают права и интересы детей иммигрантов на протяжении процесса депортации.

Big Brothers, Big Sisters

«Большие братья, Большие сестры» — это благотворительная организация, которая помогает найти «старшего брата» или «старшую сестру» детям, которые воспитываются одним родителем противоположного пола. В качестве старших братьев и сестер выступают мужчины и женщины от 20 до 34 лет с образованием не ниже бакалавриата. Для семей иммигрантов роль подобных благотворительных организаций неоспорима: ребенок не просто воспитывается в семье только одним родителем, но и находится в чужой стране.

Огромнейшим благотворительным потенциалом в США также обладают церкви. Вне зависимости от вероисповедания и статуса нахождения в стране,

иммигрантам всегда окажут помощь. Нуждающиеся могут рассчитывать на продукты питания и поиск жилья, и даже образовательные курсы, и помощь в поиске работы.

Получает распространение практика выдачи сертификатов бизнесу за социальные достижения влиятельными НКО. Прошедшая сертификацию фирма предоставляет инвесторам информацию о своей социально значимой деятельности, и это упрощает процесс привлечения инвестиций. Примером служит сертификация *B Corp (Certified B Corporation)*. Компании, сертифицированные как *B Corporation*, должны отвечать определенным стандартам социальных и экологических показателей, публичной прозрачности и юридической подотчетности. Для получения статуса *B Corp* фирма должна соответствовать, по меньшей мере, 80-ти из 100 параметров “Оценки воздействия”. Первый кейс сертификации *B Corp* произошел в штате Пенсильвания в 2006 г., а в дальнейшем сертификация *B Corp* вышла далеко за границы США, завоевав успех в Латинской Америке, Канаде, Австралии и странах ЕС [11. Р. 137].

На текущий период стимулом развития гражданских институтов в США и странах ЕС является имитационный эффект, индуцированный распространением цифровых технологий (ЦТ). Открылись возможности для НКО и независимых журналистов усовершенствовать работу в сфере расследований неправомочных действий некоторых интернет-компаний. Например, в январе 2021 г. в США некоммерческая «Коалиция за более безопасный интернет» (*Coalition for a Safer Web-CSW*) подала иск к компании *Apple*, потребовав удалить мессенджер *Telegram* из магазина приложений на том основании, что через него распространялся неприемлемый контент. *CSW* сочла, что руководство *Telegram* не смогло пресечь экстремистские высказывания после штурма Капитолия 6 января.

В качестве особенностей журналистской работы в Интернете можно отметить *fact checking* (проверку фактов) в связи с распространением фейк-ньюс. Занимающиеся расследованиями журналисты, в распоряжении которых имеются веб-сайты, страницы в социальных сетях и блоги, получают доступ не только к своим личным контактам, но и к различным местным активным группам, другим потенциальным источникам информации. С помощью социальных сетей быстро распространяются не только идеи, но и образы и стили жизни, модели поведения и стандарты потребления [12. С. 52–53].

Признавая креативный потенциал НКО, американское государство стимулирует их деятельность, сочетая прямое бюджетное субсидирование их деятельности с предоставлением грантов, распределяемых на конкурсной основе, кредитов по процентным ставкам ниже рыночного курса, субсидированием оплаты ссудного процента, гарантий по займам в коммерческих банках, льготами по уплате налогов, таможенных и других сборов [13. Р. 147]. В США все вопросы, связанные с определением стратегических приоритетов поддержки

публичных НКО, а также подготовкой, согласованием и принятием решений по их финансированию курируются президентской администрацией. Партнерство государства в центре и на местах с добровольческими ассоциациями в США — давняя традиция, но лишь со становлением ТС после Второй мировой войны это сотрудничество приобрело беспрецедентные масштабы.

Значительное усиление в последние полвека роли государства в социальной сфере и увеличение бюджетных расходов США на ее развитие должно, казалось бы, уменьшить роль ТС. На самом деле, произошло обратное: как его экономические масштабы, так и роль, особенно, его сервисных организаций стали еще значительней. Благоприятным для 100 крупнейших американских НКО оказался 2019 год: они получили 10% своих доходов за счет государственной финансовой поддержки. Расходы на крупнейшие НКО выросли по всем направлениям и составили 79,739 млрд долл. Административные расходы увеличились на 7% и составили 6,27 млрд долл.; расходы на фандрайзинг выросли на 5,13% (до 3,965 млрд долл.), а расходы на программы составили 69,5 млрд долл., увеличившись почти на 4%. Совокупные доходы НКО на сегодня составляют 10% ВВП США, а их источниками являются: гранты крупных филантропических фондов и пожертвования частных доноров и корпораций, правительственные гранты, компенсации за услуги клиентам, членские взносы и другие источники доходов.

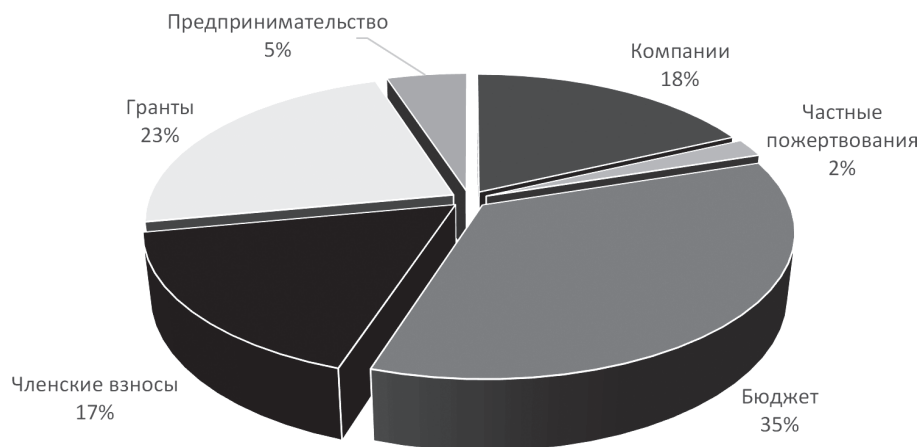


Рис. 1. Источники финансирования НКО

Большинство современных программ поддержки НКО предназначено малому бизнесу. В обычной ситуации НКО не приравниваются к ним, поскольку стартапы финансово обеспечиваются Управлением по делам малого бизнеса (*Small Business Administration — SBA*). Однако при стихийных бедствиях, пандемии, других экстремальных явлениях деятельность *SBA* распространяется и на НКО в рамках соответствующих программ помощи. Так произошло в период

пандемии COVID-19, когда *SBA* предоставило НКО возможности получения финансовой помощи. 25 марта 2020 г. Министерство финансов США приступило к реализации Акта о помощи и экономической безопасности во время коронавируса (*Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act – CARES*), предусматривающего выделение 2 трлн долл. на поддержку граждан, НКО, коммерческих, государственных и муниципальных организаций. Было также дополнительно выделено 377 млрд долл. по Плану спасения малого бизнеса (*Small Business Rescue Plan*). В рамках Плана у НКО появились следующие возможности для поддержки:

- выплата 350 млрд долл. в виде субсидий малому бизнесу и НКО. Средства могут быть потрачены на выплату заработной платы сотрудникам и кредитов, оплату аренды, коммунальных платежей, включая 10 млрд долл. на гранты от *SBA* в размере до 10 тыс. долл. каждому стартапу для покрытия текущих расходов (помимо выплаты заработной платы сотрудникам), на оплату больничных листов, долгов перед партнерами (имеются в виду издержки из-за неисполнения деловых обязательств), оплату ипотеки;

- малые предприятия и НКО с численностью сотрудников до 500 человек могут также получить возврат налога на заработную плату (*Employee Retention Payroll Tax Credit*) в размере до 5 тыс. долл. на одного работника;

- получение ссуды на сумму, составляющую 250% от ежемесячных расходов на заработную плату (*Paycheck Protection Program Loans*). Мера доступна для тех, пострадавших предприятий, чья выручка упала на 50% по сравнению с первым кварталом 2019 года. При условии продолжения своей деятельности в течение восьми недель или восстановления своих сотрудников к 30 июня, полученный предприятием кредит автоматически превращается в грант [14. Р. 10].

Согласно докладу Института Блэкборд, общий объем пожертвований вырос на 2% в 2020 г. по сравнению с 2019 г., в то время как онлайн-пожертвования увеличились на 21%. При этом 8833 НКО было предоставлено 40,7 млрд долл., из которых 3,2 млрд долл. через онлайн получили 4964 НКО. Фандрайзинг в крупнейших организациях, собирающих более 10 млн долл. ежегодно, вырос на 5,3%. Размер пожертвований средних НКО с годовым доходом от 1 до 10 млн долл. вырос на 1,2%. Самые маленькие НКО, ежегодный сбор средств которых составил менее 1 млн долл., оказались единственной категорией, которая испытала падение размера пожертвований с 2019 по 2020 гг. на 7, 2% [15. Р. 11].

Таким образом, ТС в целом и организации в его рамках выполняют общественно полезные функции, к которым в целом можно отнести: заполнение своей деятельностью ниш, не занятых государством и частным сектором; социальная и правовая защита наиболее уязвимых групп населения; за счет третьего сектора население вовлекается в организацию и функционирование местной власти, в разработку и реализацию программ социальных инноваций; ТС усиливает ответственность правительства и правительственных органов за счет постоянного осуществления мониторинга, позволяющего оказывать

политическое влияние на все уровни власти. Если в России государству принадлежит главенствующая роль в инициации и регламентации форм гражданского поведения, то в США государственная власть имеет ограниченный набор инструментов воздействия на ТС и к тому же опутана многослойной сетью общественных институтов и отношений.

Литература

1. *Furman F.* On Philanthropy in America, From the Colonial Era to the Present // New York. 2013. P. 126. URL: <https://www.amazon.com/Philanthropy-America-Colonial-Present-Contents/dp/1492195308>
2. *Anheier H.K. Di Maggio P.J.* A Study of Factors Influencing the Growth of Nonprofits in Social Services. Internal Revenue Service. Statistics of Income Division. In: Sage Journals. Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, Wash., D.C., Sept., 1999. <http://journals.sagepub.com>
3. *Salamon L. M.* America's Nonprofit Sector: A Primer, 3rd ed., Foundation Center // Johns Hopkins University. Baltimore. Maryland. March 26. 2012. URL: <https://yandex.ru/search/?text=3.%20Lester%20M.Salamon.%20America's%20Nonprofit%20Sector%3A/>
4. Handbook on Non-profit Institutions in the System of National Accounts. Published by the UN. United Nations. New York. 2003. URL: <https://unstats.un.org/unsdpublication>
5. Проблема эффективности в XXI веке. Отв. ред. *Савченко П.В.* Экономика США // Москва.: Наука, 2006. URL: <https://cyberleninka.ru/>
6. *Moyers Bill.* What You(Really) Need to Know About 501(c)(4)'s, // Wash., D.C., August 31 2012. URL: <https://billmoyers.com/content/what-you-really-need-to-know-about-501c4s/>
7. The Nonprofit Sector In Brief, 2015, National Center of Charitable Statistics at Urban Institute // Northwestern University. Illinois. USA. URL: <http://www.urban.org/publications/412674.html>
8. *Hall Peter D.* A Historical Overview of Philanthropy. Voluntary Associations and Nonprofit Organizations in the United States, 1600–2000. In: “Nonprofit sector: The Research Book”, *Powell Walter W., Steinberg Richard.* Wash., D.C. 2006. URL: https://docviewer.yandex.ru/view/269700265/?*=mGHoKwqRbJR91Knhj8Ij
9. *Шлихтер А.* Функционирование институтов гражданского общества в системе местного самоуправления США // Общество и экономика. № 4. 2019.
10. The Foundation Center. Giving in the Aftermath of 9/11. Implications of the World Trade Center Attack. New York. December. 2003. P. 1–3. URL: <https://www.history.com/topics/landmarks/world-trade-center>
11. *Rae André.* “Assessing the Accountability of the Benefit Corporation: Will This New Gray Sector Organization Enhance Corporate Social Responsibility?” // Journal of Business Ethics, vol. 110, September, 2012. URL: <http://hdi.handle.net/10.1007/s10551>
12. США & Канада // Экономика - политика - культура. 2018. № 5. iskran.ru/journal.php/
13. *Hrywna Mark.* In-Depth Study of America's Largest Nonprofits. The Non Profit Times, The Leading Business Publication For Nonprofit Management. NPT Top 100(2019), November 4. 2019. URL: <https://www.thenonproffitimes.com/report/npt-top-100-2019>
14. The Non Profit Times. The Leading Business Publication For Nonprofit Management // Blackbaud Institute Charitable Giving Report. March 10. 2021. URL: <https://www.thenonproffitimes.com/report/npt-top-100-2021-an-in-depth-study-of-americas-largest-nonprofits/>
15. Ibidem.

Alexey Shlikhter (e-mail: shlihter.alexey@yandex.ru)

Ph.D. in History, Leading Researcher,

Institute of World Economy and International Relations (RAS),

(Moscow, Russia)

THE BASIC STRUCTURE, TYPOLOGY, FUNCTIONS, REVENUES AND EXPENDITURE OF THE TERTIARY SECTOR IN THE U.S.

The article attempts to present the multifaceted world of the American “third” (nonprofit, civic) sector; explains the need for using non-market instruments in order to provide public goods; clarifies relations and connections of the “third” sector organizations with the state and business. The author gives the definition of the “third” sector as forming a horizontal multidimensional, multi-vector, growing and self-organizing system of naturally developing relations between people. The system is seen as a collection of communities emerging and functioning at the national and local levels, with one of their main tasks being to provide people with the opportunity to communicate and make important decisions, based on similar practical and spiritual interests.

Keywords: non-profit organizations, third sector, civil institutions, market failures, failures of the state, public goods, civil lobby, fundraising, US Internal Revenue Service.

DOI: 10.31857/S020736760015803-2

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 ГАУГН-Пресс во вкладке Журналы РАН <https://press.gaugn.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 19.07.2021 г.

Тираж 150 экз. Зак. 12/7а. 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.).