

Международный научный  
и общественно-политический журнал

---

**ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА**  
**SOCIETY AND ECONOMY**  
**№2, 2022**

Журнал учрежден академиями наук – участниками  
Международной ассоциации академий наук

Выходит 12 раз в год.

---

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

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

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Михаил Головнин.</b> Исследования Института экономики РАН: теория и экономическая политика .....	5
<b>Олег Сухарев.</b> «Инвестиционный тоннель» российской экономики и необходимость выхода из него .....	12
<b>Ольга Кислицына, Татьяна Чубарова.</b> Национальный индекс деятельности системы здравоохранения: методологические подходы и результаты для России .....	31
<b>Эмиль Рудык.</b> Инновационные технологии управления человеческими ресурсами на микроэкономическом уровне .....	46
<b>Арут Айрапетян.</b> Международные финансовые центры в новых экономических реалиях .....	57
<b>Татьяна Ладыженская.</b> Народы Югры – проблемы и перспективы в условиях освоения Севера и Арктики .....	64
<b>Катерина Волкова.</b> Участие в глобальных цепочках добавленной стоимости: стратегия России и Китая (на примере светодиодного производства) .....	76
<b>Бахыш Ахмедов.</b> Оценка факторов, влияющих на формирование сбережений корпоративного сектора в Азербайджане .....	89
<b>Алексей Шлихтер.</b> Гуманитарная деятельность американских НКО и благотворительных фондов в развивающихся странах .....	105

## CONTENTS

<b>M. Golovnin.</b> An overview of the Institute of economics of RAS research: studies in economics and economic policy .....	5
<b>O. Sukharev.</b> «Investment tunnel» of the Russian economy and the need to get out of it .....	12
<b>O. Kislitsyna, T. Chubarova.</b> National healthcare system performance index: methodological approaches and results for Russia .....	31
<b>E. Rudyk.</b> Innovative technologies for human resources management at the microeconomic level .....	46
<b>A. Ayrapetyan.</b> International financial centers in new economic realities ...	57
<b>T. Ladyzhenskaya.</b> The peoples of Yugra: problems and prospects in the context of the development of the North and Arctic .....	64
<b>K. Volkova.</b> Russian and Chinese strategy of participation in global value chains: case study (the production of led lamps) .....	76
<b>B. Ahmadov.</b> Assessment of factors influencing the formation of savings of the corporate sector in Azerbaijan .....	89
<b>A. Shlikhter.</b> Humanitarian activities of American NGOs and charitable foundations in developing countries .....	105

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

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

© 2022

**Михаил Головин**

доктор экономических наук, член-корреспондент РАН,  
директор Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия)  
(e-mail: mg-inecon@mail.ru)

## ИССЛЕДОВАНИЯ ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РАН: ТЕОРИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

В статье показаны основные этапы и проблематика научных исследований Института экономики РАН за 90 лет его существования: история создания Института, его достижения в советский период 1930–1991 гг., трудности и решение проблем, возникших в переходный период 90-х годов прошлого века, перспективы и развитие новых направлений исследований Института в настоящее время.

Большое значение уделяется дальнейшим исследованиям экономической теории, разработкам проблем экономической политики и концепции долгосрочной стратегии России.

**Ключевые слова:** экономическая теория, экономическая политика, современное государство, рыночная экономика.

DOI: 10.31857/S020736760018607-6

Институт экономики Российской академии наук фактически был первым академическим институтом у нас в стране. Он был создан в 1930 г. в составе ещё Комакадемии. Впоследствии уже слияние Комакадемии с Академией наук СССР привело, соответственно, к вливанию Института в Академию наук СССР. Я бы разделил этапы деятельности не только нашего института, а, пожалуй, любого академического экономического института с длительной историей, на следующие подпериоды. Это советский период до 1991 г.; затем период радикальных экономических преобразований, который для разных институтов продолжался по-разному. В качестве «точки отсчета» для следующего периода я бы обозначил середину 2000-х годов, когда начался пилотный проект, инициированный бывшим тогда вице-президентом РАН А.Д. Некипеловым в Российской академии наук, когда у институтов появились некоторые средства для того, чтобы платить более-менее достойную зарплату.

Разумеется, все мы знаем проблемы переходного периода: это недофинансирование, отток кадров из институтов. Но после него ситуация с финансированием, как я уже сказал, стала постепенно меняться к лучшему. Наверное, сейчас уже все это уже ощущают. Но возникла проблема формирования нового кадрового потенциала, потому что старый кадровый потенциал во многом был утерян, а оставшийся, к сожалению, постепенно выбывал, в то время как

найти новых сотрудников было достаточно сложно. Хотя в разных институтах ситуация, разумеется, была разная. Все эти стадии прошел и наш Институт.

Какие основные направления исследований всегда были у Института экономики? В центре исследований всегда было изучение советской, а затем российской экономики, но представляется полезным сделать акцент на двух других важных для нашего Института направлениях: на экономической теории и на разработке экономической политики. Строго говоря, здесь можно обозначить и более широкий спектр проблем. В рамках экономической теории большое внимание уделялось изучению истории экономической мысли, исследовалась и сама российская экономика, без чего невозможно было бы совместить теорию и практику. Большое внимание уделялось истории российской экономики. Все эти вопросы хорошо освещены в нескольких базовых работах, вышедших к юбилеям Института экономики: это две работы Леонида Ивановича Абалкина к 70- и 80-летию [1; 2], работа Руслана Семёновича Гринберга к 80-летию Института [3] и вышедший недавно доклад Елены Борисовны Ленчук к 90-летию Института [4].

Читая работы Л.И. Абалкина и оглядываясь назад, мы согласны с его тезисом, что усилия учёных Института экономики были сконцентрированы в основном на разработке экономической теории и концепции долгосрочной стратегии России. И это положение о «концепции долгосрочной стратегии России» можно развить чуть более широко, а именно через призму экономической политики.

Если мы говорим о советском периоде и об экономической теории того времени, то, как известно, это были довольно жёсткие идеологические рамки, в которых должен был действовать Институт, по сути, во многом обосновывая ту линию, которую проводило политическое руководство страны. Часто в этой связи упоминается учебник политической экономии 1954 года издания [5], подготовленный в Институте экономики АН СССР и вышедший под грифом Института, хотя там более широкий круг авторов. Конечно, к этому учебнику можно по-разному относиться. С одной стороны, в учебнике, как многие отмечают, всё-таки было дано первое системное изложение подхода к модели социалистической экономики, но, с другой стороны, идеологический характер и догматизм, который в целом сильно препятствовал развитию экономической науки, конечно же, был свойственен и этому учебнику.

Но надо сказать, что в Институте всё-таки развивались различные альтернативные направления. Не в том смысле слова, конечно, как мы сегодня понимаем альтернативы. Это были некие, если можно так сказать, подспудные течения внутри официальной идеологии. Это понятно, потому что другим языком тогда говорить было нельзя. Но все же эти альтернативные направления подвели к вопросу о товарном характере социалистического производства, о законе стоимости, в частности, о существовании отдельного закона

цен, о необходимости конкуренции и к другим важным выводам. А все это далеко не всеми учеными тогда признавалось. И можно много перечислять те положения, которые для советского времени были новыми. Так Л.И. Абалкин назвал их реалистической политической экономией [6. С. 45–60]. Это было такое направление, в котором было много реальных положений и которые мы фактически можем взять как раз из теоретического наследия Института советского периода.

И, конечно же, Институт занимался экономической политикой. Понятно, что в то время академические институты были в большей степени востребованы органами государственной власти, при этом была ориентация на долгосрочность разрабатываемых стратегий. Не претендуя на полный перечень, выделим несколько основных направлений исследований в области экономической политики. Конечно, делался акцент на совершенствовании системы планирования, на необходимости технического совершенствования производства, и здесь затрагивались вопросы и проблемы научно-технического прогресса; аграрное направление в Институте всегда было очень сильно развито, в том числе в области кооперативных начал в экономике.

Объем статьи не позволяет перечислить фамилии всех ведущих ученых Института, но некоторые фамилии, конечно, можно и нужно назвать, хотя заранее оговоримся, что этот перечень заведомо ограниченный. Это, конечно же, Я.А. Кронрод – лидер политэкономической школы Института, это В.Г. Венжер – аграрник и теоретик кооперации, Л.М. Гатовский – теоретик научно-технического прогресса, Б.Ц. Урланис – крупнейший отечественный демограф, эти и многие другие учёные, которые, собственно, составляли славу Института экономики в советский период [7].

Здесь необходимо сказать и о тех исследованиях экономических проблем стран народной демократии, как они тогда назывались, которые велись в Институте экономики мировой социалистической системы АН СССР, поскольку нынешний Институт экономики РАН – это продукт слияния двух институтов, того самого Института экономики, возникшего в 1930 г., и Института международных экономических и политических исследований РАН, преемника Института экономики мировой социалистической системы. И если говорить об экономической политике, то, конечно, надо выделить и проблемы экономической интеграции в рамках Совета экономической взаимопомощи.

Реформирование советской экономики в конце 1980-х гг., с одной стороны, повысило спрос на теоретические разработки Института и, с другой стороны, сняло в некоторой степени внешние идеологические оковы, которые существовали тогда. И если говорить о том времени и практическом участии Института в экономической политике того периода, то надо назвать знаменитую программу Рыжкова-Абалкина. Институт экономики в апреле 2021 года проводил специальный «круглый стол» по этой программе, который оказался

очень интересным<sup>1</sup>. Программа Рыжкова-Абалкина представляла собой один из вариантов постепенного реформирования экономики. Понятно, что шла конкуренция программ, на тот момент была конкуренция с программой «500 дней», в которой предлагался более радикальный процесс реформирования экономики, все это известно. И в итоге всё равно страна вошла в острый период 1990-х гг., когда многие академические институты, выступили с критикой «шоковой терапии», осуществлявшейся в процессе реформирования.

Можно перечислить основные работы Института экономики РАН, которые показывают, что Институт был нацелен на комплексный стратегический подход к экономическому развитию страны и решению тех проблем, которые возникали в процессе реформирования. Это, например, доклад «Стратегия реформирования экономики России», подготовленный в 1996 г., в 1999 г. вышла монография «Россия 2015 – оптимистический сценарий» [8], ещё одна монография – это «Стратегический ответ России на вызовы нового века» [9]. Нужно также сказать, что учёные Института принимали активное участие в разработке такого стратегического документа как доклад «Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономике»<sup>2</sup>, который был подготовлен в 2013 году под руководством академиков В.В. Ивантера, А.Д. Некипелова и С.Ю. Глазьева и лёг на стол Президента РФ. В общем, надо отметить, что участие ученых Института экономики в разработке стратегических документах было постоянным.

Теперь в заключительной части статьи хотя бы кратко скажем о том, что делалось в Институте в последнее время. В начале статьи говорилось об экономической теории и об исследовании проблем экономической политики. Это, собственно говоря, те два основных направления, в которых, как модно сейчас говорить, мы позиционируем Институт экономики РАН. В области экономической теории это, безусловно, серьёзные наработки, которые получили признание уже и в России, и за рубежом. Имеются в виду работы Р.С. Гринберга и А.Я. Рубинштейна в области концепции экономической социодинамики [10] и теории опекаемых благ, которую разрабатывает А.Я. Рубинштейн [11]. Здесь, несомненно, важно движение в сторону переосмысления взаимодействия государства и рынка. Во многом всем нам уже, конечно, набили оскомину споры о том, что важнее государство или рынок. В Институте разрабатывается один из подходов, позволяющих решить этот вопрос, рассматривая государство как отдельного участника экономики. Сейчас дальнейшие исследования в этом направлении идут именно с точки зрения построения экономической теории современного государства на основе эволюционной теории государственного патернализма [12].

Академик В.И. Маевский достаточно давно разрабатывает свою теорию переключающихся режимов воспроизводства капитала, основанную

<sup>1</sup> <https://inecon.org/nauchnaya-zhizn/arkiv-konferenczij/2021-04-27-13-42-57.html>

<sup>2</sup> <http://www.ras.ru/news/shownews.aspx?id=4f0a07fe-8853-4eda-9428-574f5fc0654#content>



на математических моделях [13]. И там тоже имеются достаточно серьёзные выходы на вопросы экономической политики, в частности, на модели денежно-кредитной политики в России.

Продолжаются исследования в области политической экономии, от этих корней Институт отделиться не может. Можно еще назвать новую, или постклассическую, политическую экономию, и, безусловно, соответствующие исследования в Институте идут [14].

Мы бы ещё выделили в рамках международных исследований работы Светланы Павловны Глинкиной, к сожалению, ушедшей от нас. Она очень большое внимание уделяла разработке различных моделей рыночной экономики в процессе трансформаций постсоциалистического мира [15].

Итак, при переходе к рынку перед учеными возникла проблема: какой экономической модели мы следуем? Если рассматривать этот вопрос в теоретическом ключе, то часто возникает дихотомия: «mainstream» или различные гетеродоксные подходы. Институт экономики в большей степени развивает теоретические подходы, не относящиеся к «mainstream». Но и в области экономической практики, которая, как уже говорилось, всегда играла важную роль в исследованиях Института экономики, проводится изучение моделей различных рыночных экономик, близких к экономике России, фактически тех же трансформирующихся экономик (это новые члены ЕС, постсоветские страны, страны Восточной Азии). Эти исследования проводятся в рамках подхода, вписывающегося в более широкую исследовательскую парадигму Varieties of Capitalism.

Среди работ в области экономической политики следует выделить участие Института экономики совместно с ИМЭМО РАН и с Институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН по заданию Совета Безопасности РФ в разработке концептуальных положений и методологических подходов к совершенствованию системы стратегического планирования социально-экономического развития России. В этой работе получается очень хороший сплав теории и практики, который как раз позволяет использовать многочисленные заделы, имевшиеся в Институте экономики, для разработки концептуальных основ экономической политики в России. Здесь можно назвать школу В.К. Сенчагова по проблемам экономической безопасности [16] и концепцию управления Б.З. Мильнера, ученики которых продолжают трудиться в Институте и разрабатывать соответствующие направления.

Среди других направлений исследований в области экономической политики можно выделить работы по структурной и технологической модернизации [17], в которых важное внимание уделяется необходимости развития реального сектора экономики, опоры на внутренний спрос. Большое внимание уделено анализу внешнеэкономических связей и новым подходам к проведению бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики в условиях открытой

экономики. В Институте также развивается относительно новое направление, связанное с международной макроэкономикой, т.е. влиянием внешних факторов на экономику России [18]. Со времен ИЭМСС АН СССР и ИМЭПИ РАН продолжает развиваться проблематика экономической политики в области экономической интеграции [19], в современных условиях это оценки существующей модели Евразийского экономического союза и предложений по её совершенствованию.

Таковы основные этапы и проблематика научных исследований Института экономики РАН за 90 лет его существования.

### Литература

1. *Абалкин Л.И.* О 70-летию Института экономики и уроках его истории // Экономическая наука современной России. 2000. №2. С. 157–165.
2. *Абалкин Л.И.* От экономической теории до концепции долгосрочной стратегии / Проблемы современной России // М.: Институт экономики РАН. 2011. С. 39–47.
3. *Гринберг Р.С.* Юбилей зрелости: дела и планы. Институту экономики РАН 80 лет // М.: Институт экономики РАН. 2010.
4. *Ленчук Е.Б.* Девять непростых десятилетий / Научный доклад // М.: Институт экономики РАН. 2020. 56 с.
5. Политическая экономия / Учебник // М.: Госполитиздат. 1954. 640 с.
6. *Абалкин Л.И.* Размышления о юбилеях // М.: Институт экономики РАН. 2006. 138 с.
7. Институт экономики Российской академии наук в лицах: сборник / Отв. ред. М.И. Воейков // СПб.: Алетейя. 2020. 432 с.
8. Россия 2015: оптимистический сценарий / Под. ред. Л.И. Абалкина // М.: ММВБ. 1999. 416 с.
9. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под. ред. Л.И. Абалкина // М.: Экзамен. 2004. 606 с.
10. *Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я.* Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика // М.: Институт экономики РАН. 2008. 482 с.
11. *Рубинштейн А.Я.* Теория опекаемых благ в оптике сравнительной методологии // М.: Институт экономики РАН. 2013. 60 с.
12. Экономическая теория государства: новая парадигма патернализма / Под ред. А.Я. Рубинштейна, А.Е. Городецкого, Р.С. Гринберга // СПб.: Алетейя. 2020. 424 с.
13. *Маевский В.И., Малков С.Ю., Рубинштейн А.А.* Новая теория воспроизводства капитала: развитие и практическое применение // М.; СПб.: Нестор-История. 2016. 260 с.
14. *Воейков М.И.* Политическая экономия: очерки и этюды // СПб.: Алетейя. 2014. 312 с.
15. Постсоциалистический мир: итоги трансформации / Под общ. ред. С.П. Глинкиной, в 3-х тт. // СПб.: Алетейя. 2018.
16. Экономическая безопасность России в новой реальности / Под ред. А.Е. Городецкого, И.В. Караваевой, М.Ю. Льва // М.: Институт экономики РАН. 2021. 326 с.
17. Новая промышленная политика России в контексте обеспечения технологической независимости национальной экономики / Под ред. Е.Б. Ленчук // С-Пб.: Алетейя. 2016. 336 с.
18. *Головнин М.Ю., Букина И.С., Лыкова Л.Н.* Реакция денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики России на вызовы глобализации // Финансы: теория и практика. 2017. № 5. С. 6–21.

19. Ушкалова Д.И., Вардомский Л.Б. Региональная экономическая интеграция в исследованиях Института экономики РАН // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2020. № 6. С. 13–29.

**Mikhail Golovnin** (e-mail: mgecon@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics,

Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences,

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

### **AN OVERVIEW OF THE INSTITUTE OF ECONOMICS OF RAS RESEARCH: STUDIES IN ECONOMICS AND ECONOMIC POLICY**

The article shows the main stages and problems of scientific research at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences for 90 years of its existence: the history of the Institute, its achievements in the Soviet period of 1930–1991, the challenges and solutions to problems that arose during the transition period of the 1990s; the emergence of new research areas, and the development prospects for the Institute as they are seen today. Great importance is given to further studies in economic theory, the work on the problems of economic policy and the vision of Russia's long-term strategy.

**Keywords:** economic theory, economic policy, modern state, market economy.

**DOI:** 10.31857/S020736760018607-6

© 2022

**Олег Сухарев**

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

## «ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТОННЕЛЬ» РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ВЫХОДА ИЗ НЕГО

Инвестиции закономерно рассматриваются как двигатель экономического роста. Однако такое значение они имеют далеко не на всех участках экономического развития. **Целью исследования** выступает выявление «инвестиционного тоннеля» в российской экономике, то есть границ, очерчивающих инвестиционную динамику, показывающих пределы в области наращивания инвестиций, что сказывается на хозяйственном развитии. **Методологию составляет** структурный, а также эмпирический и регрессионный анализ. Применение указанных методов позволяет **получить результат**: картину сформировавшегося в период с 2008 по 2020 год в российской экономике «инвестиционного тоннеля», в границах которого наблюдалось колебание инвестиций в основной капитал, причём как в промышленности, так и в экономике в целом. Границы тоннеля оставались неизменными, что подтверждает реализацию развития сдерживающей экономической политики. Для их расширения и формирования инвестиционной модели экономического роста в России недостаточно поиска источников инвестиций, которые указываются обычно в фонде национального благосостояния, в банковской системе или валютных резервах, а необходимо распределение ресурсов между экономическими секторами, с обязательным созданием стимулов и условий для интенсификации внутренних инвестиций. Потребуется институциональные изменения, соразмерные с удовлетворением потребностей различных секторов и сегментов экономики в ресурсах развития, при учёте координации их взаимодействия.

**Ключевые слова:** «инвестиционный тоннель», экономический рост, структура ВВП, валовые инвестиции, основной капитал, макроэкономическая политика.

DOI: 10.31857/S020736760018608-7

Россия и её экономика довольно длительный период находится в состоянии самоопределения [1]. Это относится, в частности, к поиску модели экономического роста, сводимого к необходимым системным улучшениям и обеспечению нового качества хозяйственной жизни [10]. Однако выстроить эту модель, прийти к ней, оказывается совсем не просто. В российской научной литературе можно выделить две большие группы работ:

1) описывают сложность поиска новой модели и её системные свойства [1; 6; 10], к которым следует стремиться либо обеспечить структурные параметры развития;

2) обозначают решение инвестиционных задач развития, включая формирование новой экономической структуры, без чего устойчивый экономический рост будет проблематичен [2–4], причём не только в обозримой, но и в долгосрочной перспективе [7; 13].

Инвестиции в различные виды капитала (физический, человеческий) закономерно рассматриваются как двигатель развития, составляя основной

элемент многих существующих моделей экономического роста [5; 17]. Они работают на создание воспроизводственного контура экономики [11], обеспечивают её технологичность [6; 12; 14], конкурентные преимущества. Более того, структура инвестиций, являясь отражением экономической структуры, формирует её новые элементы [13], которые предопределяют дальнейшее развитие, включая и потребность в инвестициях. Значение имеет соотношение между финансовыми и нефинансовыми инвестициями [22], влияние иностранных инвестиций, которое в разных странах, как показывают исследования, является весьма противоречивым [16; 18; 20–21]. Уровень неопределённости внутренней политики в стране, а также глобальных рынков может по-разному воздействовать на величину и влияние иностранных инвестиций для конкретной страны [20]. Для российской экономики давнее упование на иностранные инвестиции [16; 18] при обострении проблем внутреннего инвестирования являлось, со всей очевидностью, ложной стратегией развития, не позволяющей достичь многих национальных целей.

В противовес стратегии привлечения иностранных инвестиций [16], широко обсуждалась необходимость форсированных и эффективных внутренних инвестиций как основного генератора новой модели экономического роста [4]. Однако в течение длительного периода не удалось обеспечить устойчивой положительной динамики инвестиций в основной капитал в России. Более того, можно говорить о возникновении инвестиционного кризиса в период 2013–2016 гг., который до 2021 года нельзя признать преодолённым, в том числе по причине возникновения своеобразного инвестиционного тоннеля<sup>1</sup>, ограничивающего на продолжительном интервале времени инвестиционную динамику [14]. Особой темой выступает соотношение между государственными и частными внутренними инвестициями в части влияния одних на другие [19]. Имеющиеся работы по этому вопросу отмечают также расхождения для разных стран такого влияния, когда для стимулирования частных инвестиций должны наращиваться государственные инвестиции, в других случаях они могут оказывать тормозящее влияние.

Неоднозначность влияния различных видов инвестиций на экономический рост, делает актуальным выяснение текущего состояния экономики в этой области. В связи с этим целью настоящего исследования выступает идентификация «инвестиционного тоннеля» в российской экономике для определения необходимых мер преодоления сложившейся ситуации, что и составляет, на взгляд автора, основную задачу формирования новой — инвестиционной —

---

<sup>1</sup> В авторской работе [14] данная ситуация обозначена как «инвестиционный капкан». Вместе с тем, отметим, что капкан является специально сооружённой ловушкой, а не возникающим обстоятельством в ходе длительно накапливаемых ошибок экономической и инвестиционной политики или самостоятельно сформированной ситуацией. Поэтому более корректно, на наш взгляд, обозначить это явление «инвестиционным тоннелем», то есть ограничивающими рамками, за которые не выходит инвестиционная динамика.

модели экономического роста в России. В качестве метода исследования выступает эмпирический и регрессионный анализы, позволяющие выделить ограничивающий период в инвестиционной динамике. При этом вопрос о причинах — факторах ограничений, с определением их значимости (веса) остаётся для последующих стадий исследования, выходящих за рамки этой статьи.

**Инвестиции как локомотив роста.** Сокращение инвестиций рассматривалось как губительное воздействие на экономический рост России [2–3], а их увеличение как вариант спасения, преодоления депрессии. Современный облик депрессий не связан с прошлым представлением о них, когда происходил спад ВВП, он сводится к состоянию, выраженному в длительном развитии экономики ниже ее возможностей [8]<sup>2</sup>. Преодоление таких состояний требует разнонаправленной макроэкономической политики, стимулирующей не только инвестиции, но также спрос и предложение, и влияющей на структуру распределяемого ресурса. Новое видение депрессий и их преодоления, а также задача интенсификации роста в России, приравнивали необходимость активизации инвестиций в основной капитал к эффективному развитию, не говоря уже о формировании новой модели экономического роста.

Такая логика обычно превращается в обсуждение источников инвестиций, включая инструменты, стимулирующие их использование. Однако при этом упускается из виду состояние экономических объектов, нуждающихся в инвестициях и способных их освоить; пренебрегают и эффектом распределения инвестиций по экономической структуре. Рассуждения о форсировании инвестиций [4], притом эффективных, требуют более внимательного отношения к тому, какая инвестиционная динамика присутствовала в экономике, как функционировали объекты, осваивающие указанную величину инвестиций. Для форсированного ввода нужны основания — стимулы, специальные институты и инструменты воздействия и, возможно, иные связи между агентами и элементами экономической структуры. Важно отметить, что потребность в инвестициях насыщается по мере того, как обеспечивается инвестирование в товароматериальные запасы, оборотные средства, и только затем — в основной капитал [9]. Конечно, такая последовательность не всегда выполняется, тем более, что она зависима от состояния основного капитала. Тем не менее это состояние детерминируется рыночной перспективой изделий, создаваемых на данном основном капитале. Поэтому и замена основного капитала, и его наращение привязано к задаче общего развития. Следовательно, потребительский спрос и валовое потребление, как компонента ВВП, в определённой степени определяют и масштаб инвестиций. Если потребление сжато, реальные доходы не растут, задача по стимулированию инвестиций и форсированному их росту явно усложняется. Во всяком случае, её решение должно

---

<sup>2</sup> Такое представление о депрессии вводит П. Кругман [8].

быть синхронизировано с изменением в уровне потребительского спроса и совокупного дохода в экономике.



**Рис. 1. Структурная динамика ВВП России, 2003–2021 гг.**

*Источник:* рассчитано автором по данным Росстата. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#)

На Рис. 1 показана структурная динамика ВВП России в период 2003–2021 гг. Можно выделить два периода и вида динамики – с относительно высоким до 2013 года и с низким темпом роста – с 2013 до 2021 года. Оба вида динамики в указанные периоды обеспечиваются преимущественным вкладом валового потребления в темп роста. Инвестиционные расходы, за исключением отдельных лет (2010–2011 гг., 1–2 квартал 2021 года), занимали вторую позицию по вкладу в динамику ВВП России. Нужно отметить, что с 2013 по 2016 год вклад валовых инвестиций был отрицательный, то есть присутствовал инвестиционный спад. Практически в этот же период наблюдалось отсутствие значимого роста реальных располагаемых доходов населения. По этой причине вклад валового потребления в темп роста понизился, что повлияло и на общее снижение темпа экономического роста. Особо важно, что в первом квартале 2021 года наибольший вклад в темп роста приходился на инвестиции, но уже во втором квартале валовое потребление опять вышло на первую позицию (см. Рис. 1). Если в 2020 году государственные расходы были ведущим фактором в противодействии кризису и работали на рост, в то время как валовое потребление, инвестиции и чистый экспорт обеспечивали

кризисную динамику, то уже в 2021 г. они потеряли этот статус. Их вклад в темп роста наглядно понизился (см. Рис. 1, первый и второй кварталы 2021 года). Общее оживление инвестиций в первом квартале 2021 года можно считать восстановительным, причём наличие ресурсов обеспечило и их существенный рост во втором квартале 2021 года. Но стимулирование социальных расходов имело явно аккумулярующий эффект, который выразился в росте валового потребления.

Таким образом, в российской экономике в период 2000–2020 гг. не сложилось инвестиционной модели экономического роста, хотя в период 2003–2008 гг. инвестиции вносили второй по величине вклад в темп роста после валового потребления. В России вместо инвестиционной сложилась потребительская модель экономического роста. Причём вклад бюджетных расходов в динамику был весьма незначительный, как и чистого экспорта, который тормозил рост, за исключением кризисных лет, когда девальвация вызывала эффект сокращения импорта и увеличивала вклад чистого экспорта в темп роста российской экономики. До этих моментов высокая зависимость от импорта приводила к тому, что вклад этого параметра в темп роста в отдельные годы был даже отрицательным (см. Рис. 1).

При «ковидном» кризисе 2020 года бюджетные расходы в связи с необходимой поддержкой экономики и выполнением социальных обязательств давали наибольший вклад в темп роста, в то время как иные компоненты ВВП обеспечивали отрицательный вклад.

Обратим внимание, что после инвестиционного спада 2013–2016 гг. не наблюдалось инвестиционной динамики, равнозначной периоду 2003–2008 гг. или 2010–2011 гг. В 2018 году вклад в темп роста был около нуля, в 2017 и 2019 годах существенно ниже 2%, а в 2020 году – отрицательный. Только в 2021 году в первом полугодии обозначилась довольно высокая инвестиционная динамика (см. Рис. 1), что обусловлено, с одной стороны, некоторым посткризисным оживлением и подпиткой совокупного спроса в период кризиса, а с другой стороны, избыточным капиталом, нуждающимся в размещении и имеющем существенные ограничения в этом за пределами России.

Обобщая, отметим, что структурный анализ динамики ВВП России в период 2003–2021 гг. показывает, что инвестиции не являлись локомотивом роста экономики, то есть ни на каком отрезке времени в указанный период Россия фактически не показывала инвестиционной модели роста<sup>3</sup>.

В связи с этим задача формирования такой модели требует нетривиального подхода в области планирования мер макроэкономической политики. Инвестиционная политика не должна сводиться только к поиску источников инвестиционных ресурсов, но включать в себя также формирование мотивов

<sup>3</sup> Две точки 2010–2011 гг. являются исключениями. Однако ниже покажем, что уже эти годы входили в интервал сформировавшегося «инвестиционного туннеля».



инвестирования, выстраивание необходимой пропорции между государственными и частными инвестициями и стимулирование реципиентов принимать инвестиции, направленные на расширение основного капитала. Состоянием этих объектов, как и общими свойствами функционирующей экономики, будут определяться и инвестиционные возможности, и успешность использования источников инвестиционного ресурса. Рассмотрим возникший «инвестиционный тоннель» в российской экономике, внутри которого мог наблюдаться и рост инвестиций, но границы которого не позволяли преодолеть оформившиеся рамки этого тоннеля.

**«Инвестиционный тоннель» как ограничитель роста.** «Инвестиционный тоннель» представляет собой ограниченную снизу и сверху область, в которой развёртывается динамическое изменение инвестиций в основной капитал, выступающих при рассмотрении базовыми инвестициями<sup>4</sup>. На Рис. 2 приведено отношение валового накопления основного капитала к величине занятых кадров в экономике России в период 2000–2020 гг. в ценах 2000 года. Видно, что оно увеличивается более чем в 2 раза в период 2000–2008 гг. На следующем интервале 2008–2020 гг. наблюдаются колебания этого показателя в границах между 40 и 50 тыс. рублей на человека. Эти границы и определяют инвестиционный тоннель, в котором отчётливо виден период роста инвестиций в 2009–2013 гг., затем снижения и очень вялого роста с 2016 по 2019 год. Указанные колебания происходят точно в границах 40–50 тыс. рублей на одного занятого человека.

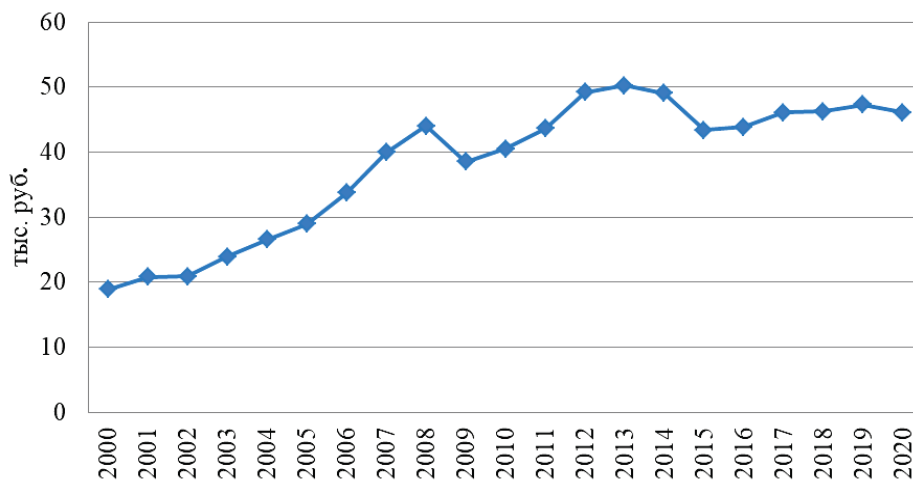
На указанном периоде в среднем данная кривая приобретает горизонтальное расположение, не показывая роста, как он наблюдался в 2000–2008 гг. (см. Рис. 2), при наличии отдельных участков роста инвестиций и их снижения, но в границах указанного тоннеля.

Необходимо отметить, что также рельефно инвестиционный тоннель обнаруживается по динамике инвестиций в основной капитал в промышленности России в ценах 2000 года (см. Рис. 3).

Только границы тоннеля здесь заданы величиной инвестиций в основной капитал в ценах 2000 года, а именно от 800 млрд рублей до 1 трлн рублей (см. Рис. 3). Причём для промышленности сам тоннель по времени абсолютно такой же, как и для экономики России в целом, то есть охватывает период с 2008 по 2020 год. Однако здесь более отчётлив спад с 2013 по 2016 гг., который идентифицируется и при структурном анализе динамики ВВП России (см. Рис. 1). За период 2008–2020 гг. инвестиции в основной капитал промышленности не преодолели планку в 1 трлн рублей в ценах 2000 года, дважды возвращаясь к величине в 800 млрд рублей. Подобную инвестиционную динамику, имеющую три периода снижения инвестиций в 2009 году, 2013–2016 гг. и в 2020 году, с очень незначительным восстановлением 2017–2019 гг.

<sup>4</sup> Инвестиции в оборотные средства или запасы здесь не рассматриваются.

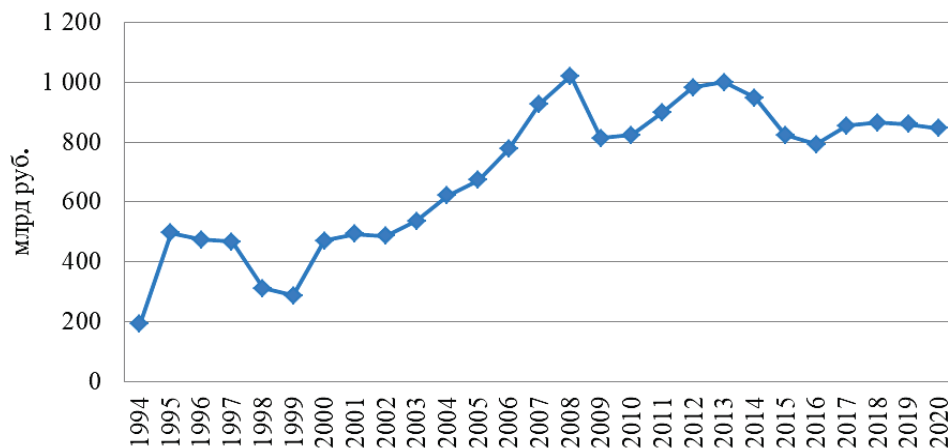
и ростом 2010–2013 гг. невозможно назвать благополучной, отвечающей потребностям в развитии обрабатывающих секторов экономики. Динамика инвестиций в тоннеле никак не идёт ни в какое сравнение с динамикой в период 2000–2008 гг., когда инвестиции возросли в 2,5–3 раза.



**Рис. 2. Валовое накопление основного капитала на одного занятого в России, 2000–2020 гг. (в ценах 2000 года), тыс. руб.**

*Источник:* рассчитано автором на основе данных Росстат.

URL: <https://rosstat.gov.ru/accounts>; URL: [https://rosstat.gov.ru/labour\\_force](https://rosstat.gov.ru/labour_force)

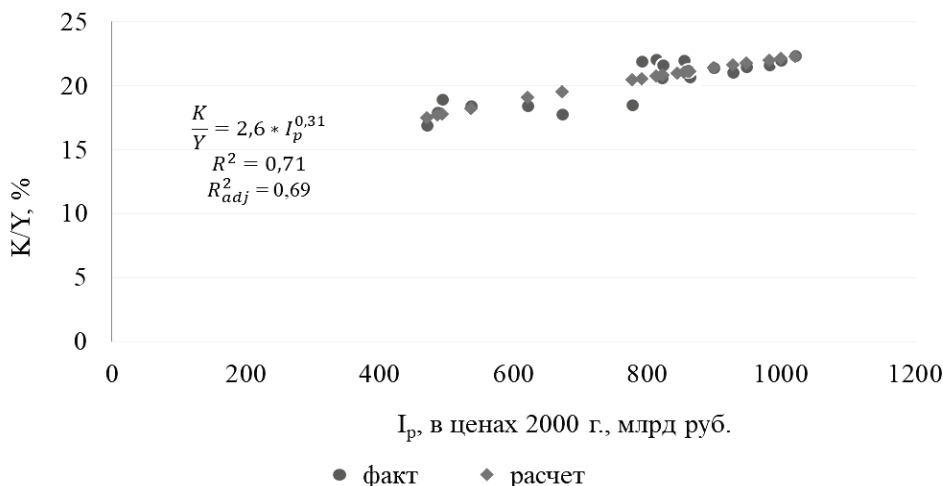


**Рис. 3. Инвестиции в основной капитал промышленности России (в ценах 2000 года, млрд руб.)**

*Источник:* рассчитано автором на основе данных Росстат.

URL: [https://www.gks.ru/investment\\_nonfinancial](https://www.gks.ru/investment_nonfinancial), [https://gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/vvp-god/tab27.htm](https://gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab27.htm)

Конечно, важны причины возникновения эффекта «инвестиционного тоннеля», почему инвестиции колеблются в неких рамках и никак не преодолевают верхнюю границу. Кроме этого, полезно выработать представления о передвижении этого тоннеля вверх либо снятии указанных границ в принципе.



**Рис. 4.** Доля валового накопления основного капитала (К)

в валовой добавленной стоимости (Y), % экономики России и инвестиции в основной капитал (I<sub>п</sub>) промышленности России, 2000–2020 гг. (в ценах 2000 года, млрд руб.)<sup>5</sup>

Источник: расчёт автора по данным к Рис. 2–3, Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/accounts>

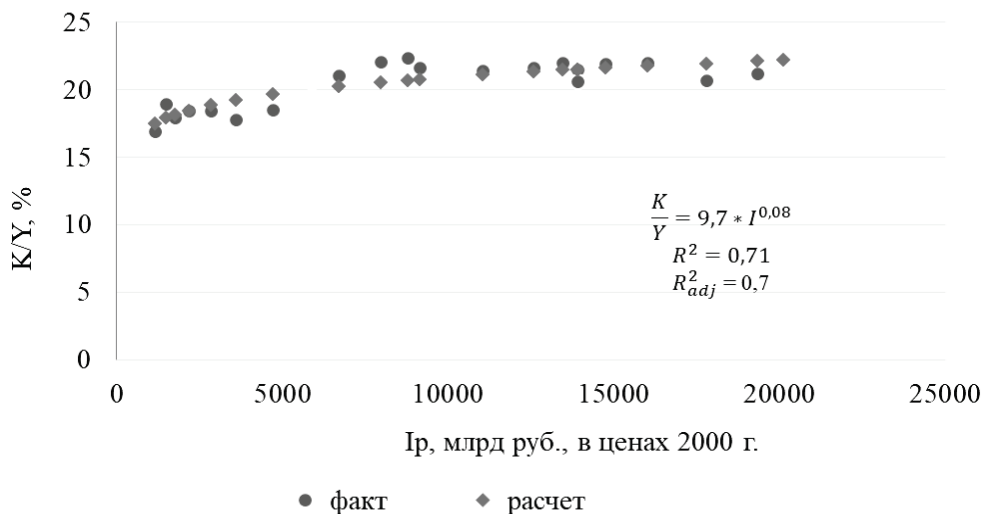
Для решения такой непростой задачи<sup>6</sup> значение имеет множество факторов. К ним относятся утечка капитала и условия, поощряющие такое поведение владельцев капитала; проводимая макроэкономическая политика, искажающая мотивы инвестирования, приобретающие направленность в сторону привлечения иностранных инвестиций. Сложившаяся структура экономики может консервировать и структуру инвестиций, обеспечивая формирование подобного тоннеля.

Отметим, что иностранные инвестиции имманентно не способны решить задачи национального развития, так как не подчинены цели повышения конкурентоспособности российской экономики по определению. Следовательно, подход М.И. Туган-Барановского, отстаивавшего в 1910 году на съезде промышленников идею привлечения иностранного капитала для дальнейшей индустриализации российской экономики, в настоящее время, в совсем иных условиях и задачах развития, не может быть адекватным. Однако в России

<sup>5</sup> Статистики модели: F-критерий = 55,5; D-W расчет. = 1,65 € [1,42; 2,58]; Тест Уайта:  $\chi^2$  расчет. = 5,25;  $\chi^2$  крит. = 31,4.

<sup>6</sup> В настоящей статье осуществляется её постановка, но точное решение не ставилось целью этого исследования.

при планировании мер макроэкономической политики он продолжает быть доминирующим [17], хотя в аналитических кругах давно отстаивают идею интенсификации внутренних инвестиций [2–4; 6–7; 13].



**Рис. 5.** Доля валового накопления основного капитала (К) в валовой добавленной стоимости (Y), % экономики России и инвестиции в основной капитал (I<sub>р</sub>) экономики России, 2000–2020 гг. (в ценах 2000 года, млрд руб.).<sup>7</sup>

Источник: расчёт автора по данным к Рис. 2–3, Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/accounts>

Несмотря на наличие «инвестиционного тоннеля», где имеются участки снижения инвестиций, как в промышленности (см. Рис. 4), так и в экономике (см. Рис. 5) наблюдался рост доли валового накопления основного капитала в ВДС России<sup>8</sup> с 15 до 20% (нормы инвестирования). Он сопровождался двукратным увеличением инвестиций в основной капитал промышленности, четырёхкратным в экономике (сравните Рис. 4 и Рис. 5). Это обстоятельство говорит о том, что норма инвестиций в целом менее чувствительна была к общей величине инвестиций в основной капитал и более чувствительна к инвестициям в основной капитал промышленности. Связь доли валового накопления основного капитала в ВДС и инвестиций в основной капитал положительная. Однако нужны значительные изменения в инвестициях, чтобы повысить эту долю на одну и ту же величину. Причём неэластичная связь по инвестициям в экономике существенно выше, нежели для инвестиций в промышленность. Рассмотрение причин такой связи — неэластичности валового накопления основного капитала в ВДС к инвестициям, — приводит к возможному объяснению, что

<sup>7</sup> Статистики модели: F-критерий = 56,6; D-Wрасчет. = 1,58 € [1,42; 2,58]; Тест Уайта:  $\chi^2$  расчет. = 5,07;  $\chi^2$  крит. = 31,4.

<sup>8</sup> ВДС – валовая добавленная стоимость.

исходное состояние фондов, мотивы и структура инвестиций, как и их величина, не позволяют гибко реагировать в части обновления капитала и технологий.

Можно предположить, что совокупность институциональных барьеров и структурных диспропорций или ограничений выражается в возникновении «инвестиционного тоннеля», причём смещение верхней его границы при реализации соответствующей макроэкономической политики не отменяет возникновения тоннеля на другом инвестиционном уровне.

Следовательно, причины и факторы возникновения этого явления, выражающего собой экономическую стагнацию двенадцатилетнего периода российской экономики, требуют дополнительных и довольно глубоких исследований, включая оценку связи инструментов проводимой политики и целевых параметров хозяйственного развития.

Инвестиции могут осуществляться в запасы капитала (экстенсивные), либо в новую технику и технологии, а также изделия различного срока эксплуатации и виды производства (интенсивные) [9. С. 104]. От их структуры зависит формирование модели инвестиционной динамики и влияние инвестиций на экономический рост, в том числе долгосрочный. Величина инвестиций может оказаться зависима от роста спроса и объёма продаж, то есть приобретаемого в экономике дохода, но так называемые автономные инвестиции не привязаны к объёму продаж (рынку), а детерминированы потребностями в изменении техники и технологий. Нужно подчеркнуть, однако, что, несмотря на такую классическую типизацию инвестиций<sup>9</sup>, тем не менее она не учитывает ни формирование потребности в изменении техники, ни её исходное состояние, ни технологические возможности и наличие источников для покрытия затрат на планируемые в каком-то масштабе изменения. То есть автономные инвестиции на самом деле зависимы от уровня дохода, поставленных задач развития, потребности изменений в технико-технологических цепочках и от источников ресурсов, которые предопределяют их величину.

Инвестиционный тоннель означает, что именно величина инвестиций не растёт, находясь в определённых рамках – границах. Причин этому может быть множество – от низких доходов, утечки капитала, высокой стоимости кредитования и авансового капитала (высокие процентные ставки), до обычно не учитываемой неподготовленности объектов к инвестированию – как в части вложений ресурсов, так и, что немаловажно, к принятию и освоению этих ресурсов. Названные условия обеспечивают не только отсутствие дальнейшего роста инвестиций, но и тормозят экономический рост, испытывающий хронический дефицит инвестиций, недоинвестирование. В итоге возникают ограничения роста по фондам, кадрам – человеческому потенциалу,

---

<sup>9</sup> Подобные типизации являются весьма условными, поскольку инвестиции требуют финансового ресурса, вложения средств, которые аккумулируются как часть созданного дохода.

по технологиям. В секторальном и региональном разрезе эти ограничения ещё и трансформируются, причём тормозящий их эффект может усиливаться. Обратим внимание, что в изучаемый период в рамках проводимой макроэкономической политики наращивались государственные расходы по многим приоритетным направлениям — реализовывались целевые программы и были введены национальные проекты. Однако весь набор осуществляемых действий и принимаемых решений не раздвинул границы инвестиционного тоннеля<sup>10</sup>. Таким образом, инвестиционная динамика ощутимо не возросла, если не учитывать первое полугодие 2021 года, когда именно инвестиции вышли на первую позицию по вкладу в темп экономического роста России. Это может оказаться восстановительным эффектом, а также ответом на накопившиеся хронические проблемы, связанные с очень низкой инвестиционной динамикой при сохранении задач обновления фондовой базы и кадровой основы функционирования экономики.

В свете сказанного и при завершении исследования остановимся на различных подходах к формированию новой инвестиционной модели экономического роста в России.

**К инвестиционной модели экономического роста.** Отличием инвестиционной модели экономического роста от иных моделей выступает определяющая роль инвестиций в динамике базового показателя — валового внутреннего продукта страны. То есть валовые инвестиции должны вносить основной вклад в темп роста, создавая и расширяя тем самым возможности экономики для дальнейшего развития. Именно такая модель сложилась в Китае и действует уже длительный период, обеспечивая положительный темп роста экономики даже в кризисные периоды развития мировой экономики («ковидный» кризис не является исключением).

Чтобы вклад инвестиций был определяющим, требуется обеспечить высокую долю инвестиций в ВВП и темп их наращивания. Следовательно, нужны источники инвестирования, расширяющаяся потребность в ресурсах, способность агентов воспринять и освоить инвестиции. Последние обстоятельства обычно не учитываются при формировании инвестиционной политики, не говоря уже о расчёте эффективности инвестиций, включая федеральные программы развития и национальные проекты. Конечно, для многих видов инвестиций, учитывая объекты, количественная оценка экономической эффективности мало что

---

<sup>10</sup> Здесь может иметь место эффект общей величины выделяемого ресурса. Если валовые инвестиции малы по величине, то далее этот малый объём, не отвечающий потребности, распределяется по различным приоритетным направлениям, но не покрывает весь спектр подлежащих решению задач в рамках каждого из выделенных направлений. Объём выделяемых расходов (инвестиций), привязанный к главной цели недопущения увеличения инфляции, как бы ограничен этой целью. Кроме того, политика повышения процентной ставки и таргетирования, а также существующее в России бюджетное правило, согласно которому часть дохода от продажи ресурсов откладывается в фонд национального благосостояния, не способствуют наращиванию инвестиций, создавая хроническую нехватку в области финансирования экономического развития.

прояснит. Это относится к объектам с продолжительным сроком окупаемости, либо имеющим социальное, инфраструктурное назначение. Тем не менее здесь могут применяться качественные критерии, а также расширенные критерии оценки полезности и необходимости инвестиций. Макроэкономическая политика может способствовать стимулированию инвестиций в стране, а вводимые ограничения по финансовому и валютному рынку могут обеспечить понижение процентных ставок, увеличив ресурс для инвестиций внутри страны. Регулятор постоянно находится в процессе выбора: что сильнее снизит инвестиции – ускорившаяся инфляция или повышение процентной ставки. При этом важно учитывать, насколько само повышение процентной ставки может оказать тормозящее влияние на инфляцию.

К формированию инвестиционной модели экономического роста можно выделить два базисных подхода.

Во-первых, это сугубо неоклассическая модель, базирующаяся на монетаристских теориях. Она сводится к тому, что инфляция сильно тормозит экономический рост, является социально разрушительным явлением, подрывая возможности инвестирования. Таким образом, априорно выставляется приоритет или вес в указанном выше выборе во влиянии на инвестиции между инфляцией и процентной ставкой в пользу нежелательности инфляции. Центральный банк, согласно этому подходу, оправданно повышает процентную ставку. Дальнейшие оценки ситуации – что экономика оказывается «пережатой», что вместе с инфляцией тормозится экономический рост, свёртываются инвестиции – уже становятся дискуссией после того, когда все события произошли. Обоснование такого подхода нуждается в том, чтобы показать, насколько рост чувствителен к инфляции и к процентной ставке, с учётом возможной связи между последними параметрами. Высокий процент должен стимулировать сбережения населения, которые посредством банковской системы должны превратиться в инвестиции, что при относительно низкой инфляции могло бы реализовать инвестиционную модель. Однако чтобы такой сценарий состоялся, необходим изначально высокий доход граждан, из которого можно было бы сберегать. Кроме того, должна присутствовать развитая банковская система, которая бы аккумулировала этот доход и направляла на инвестиции, а не на валютный рынок и не выводила капитал из страны. При сложностях в каждом звене либо даже при высокой инерции поведения каждого из названных элементов, как видим, данная модель работать не будет. Кроме того, частные банки направили бы эти ресурсы в секторы наибольшей отдачи, не обеспечивая инвестициями нуждающиеся в них слабо развитые секторы экономики. «Золотое правило» инвестирования заставляет поступать рационально, не считаясь с общественной необходимостью, причём такая модель, разрастаясь, чревата большими издержками в виде потери целых направлений и видов экономической деятельности.

Во-вторых, структурно-институциональная модель. Её смысл в том, чтобы обеспечить инвестициями все значимые направления и виды экономической деятельности, уходя от режима инвестирования одних за счёт других. Ядром этого подхода выступает стимулирующая инвестиционная политика при относительно низких процентных ставках, то есть обеспечивающая доступность авансового капитала. Инфляция здесь не выступает базисным фетишем проводимой макроэкономической политики, хотя её сильное ускорение также является нежелательным явлением. В рамках этой модели большое значение приобретают государственные инвестиции, выступающие своеобразным способом хеджирования рисков и для частного капитала. Кроме этого, проводится активная политика ограничения финансовых спекулянтов, регулирования валютного и финансового рынков, элиминирующая влияние валютно-процентного рычага, складывающегося при высоком проценте по первой модели. Предотвращение или снижение оттока капитала из страны увеличивает общий инвестиционный потенциал развития. Далее вступают в силу выделенные приоритеты и методы распределения ресурсов между направлениями их использования. В общем эта заключительная часть совпадает с первым подходом, но, в отличие от него, требует большего развития методов стратегического планирования и управления экономикой.

Отметим, что в России долгие годы реализуется первый подход, причём по указанным выше причинам банки не инвестируют по приоритетным направлениям общественного развития либо инвестиции совершенно не достаточны. Также, учитывая проведенный выше анализ, имеются все основания говорить, что именно длительность применения данной модели создала возможность для возникновения инвестиционного тоннеля и сдерживающего режима экономического роста.

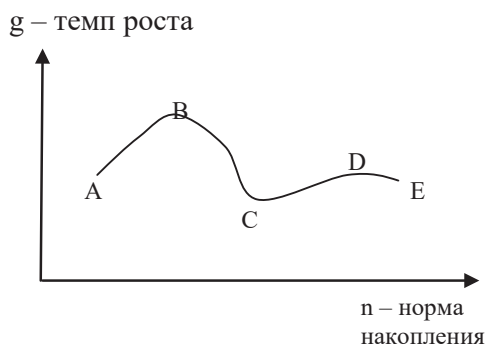
Значительным недостатком планирования политики развития следует признать то, что аналитического обоснования варианта первой модели из двух представленных базовых не наблюдается и, конечно, не осуществляется работа над ошибками с выяснением причин, почему отсутствует успех при реализации используемой модели.

Преодоление имеющихся проблем в области интенсификации инвестиций в России связывают с необходимостью увеличения нормы накопления до 25% [2–3; 6]. Однако рост нормы накопления может вообще не приводить к увеличению темпа экономического роста [15]. Результат зависит от периода времени, взятого для рассмотрения, от исходного состояния фондовой базы экономики, наличия свободных мощностей, а также от функциональной связи между создаваемым продуктом, фондами и инвестициями в них. Один из вариантов изменения нормы накопления и темпа роста показан на Рис. 6.

Как видно, вполне возможны участки (AB; CD), где рост нормы накопления сопровождается увеличением темпа роста. При этом причиной увеличения



темпа роста не обязательно является увеличение нормы накопления. Нужно разбираться с влиянием иных факторов и условий, в том числе с накопительным технологическим эффектом. Но имеются и участки (BC; DE), где рост нормы накопления сопровождается снижением темпа роста. Аналогично можно говорить, что снижение нормы накопления сопровождается некоторым увеличением темпа роста. Для России такие периоды выявлены в работе [15], то есть анализ не подтверждает жёсткой связи между нормой накопления и темпом экономического роста. Действительно, общий результат и прочность исходной связи сильно зависимы от сложившихся условий и экономической структуры, динамики инвестиций в основной капитал и динамики продукта. На динамику продукта будет оказывать влияние спрос – потребительское поведение и расходы, что в существенной степени может сказаться на инвестициях.



**Рис. 6. Темп роста и норма накопления**

*Источник:* составлено автором.

Поэтому, суммируя, если сводить макроэкономическую политику стимулирования роста только к поиску источников инвестиций, это не даст ощутимого результата в функционирующей экономической структуре при отсутствии механизма использования этих источников и распределения обнаруженного таким способом дополнительного ресурса. Значительное число выступлений представителей секции РАН и научных работ рассматривают для России в виде основных источников [2–3; 15] наращивания инвестиций и формирования инвестиционной модели роста следующие три:

- фонд национального благосостояния, формируемый благодаря институционально введённому бюджетному правилу;
- банковский капитал<sup>11</sup> и предотвращение оттока капитала (ограничения на трансграничное движение капитала<sup>12</sup>);

<sup>11</sup> Включая сбережения населения. Банки в России инвестировали в последние годы не более 2–3 трлн рублей, располагая активами до 80 трлн руб. и постоянно их наращивая. Низкая инвестиционная активность соседствовала с локализацией их инвестиций преимущественно в транзакционных и сырьевых секторах экономики, при малой толике инвестиций в области обработки.

<sup>12</sup> А также возврат какой-то части капитала, который был перемещён в офшоры из России.

– бюджетные ресурсы (включая золотовалютные резервы, которые можно посредством бюджетного механизма использовать на цели развития)<sup>13</sup>.

В основном предложения по структурно-инвестиционной политике [7] в России сводились именно к использованию указанных источников и выстраиванию на их основе различных механизмов, включая инвестиционный налоговый кредит или специальные инвестиционные контракты, или национальные проекты, а также осуществляемые налоговые изменения, преференции при инвестировании в НИОКР, высокотехнологичные сферы, науку и т.д. Вместе с тем имелись предложения [13; 23], сводимые к подлинной структурной трансформации экономики с использованием ресурсов, сосредоточенных в её секторах, которые получили неоправданно завышенный масштаб развития, причём за счёт других, обычно деградирующих секторов<sup>14</sup>. На следующих этапах возникающие разрывы обычно приводят к снижению конкурентоспособности этих разросшихся секторов. В этом видится негативная роль возникающих структурных перекосов и диспропорций в национальной экономике.

Кроме этого, структурно-институциональный подход и инвестиционная модель роста, строящаяся на его основе, исходят из необходимости коррекции правил принятия решений и функционирования экономических секторов и объектов, а также изменения экономической структуры за счёт управляемого распределения ресурсов по направлениям использования. Налоговая структура должна также подчиняться такой задаче, то есть выстраиваться, исходя из необходимости использования ресурсов, сосредоточенных соответственно видам деятельности. Конечно, добавочным и важным моментом выступают институциональные изменения в области макроэкономической политики, касающиеся содержания бюджетного правила – отсечения ресурсов в накопительные фонды (вместо того, чтобы использовать их для развития), а также таргетирования инфляции, создающего диспропорцию по линии совокупного спроса и предложения на макроэкономическом уровне, за счёт фиксации динамики цен.

Указанное регулирование само по себе способно дать добавочный ресурс для развития, но оставляет проблему его распределения в экономике, как и выбор между величиной ресурса, отложенного для кризисных ситуаций в виде будущего демпфера и величиной используемого в текущем режиме ресурса.

---

<sup>13</sup> В личной переписке с автором член-корр. РАН Суслов В.И. предлагает и отстаивает идею снижения налога на реинвестируемую прибыль, с сохранением высокой ставки на прибыль, используемую не по назначению. Эта идея близка и автору. Кроме того, налоговая нагрузка должна быть увеличена на собственность и сверхдоходы (член-корр. РАН Суслов В.И.), но обязательно с высвобождением оплаты труда, на который она сейчас весьма высока.

<sup>14</sup> Кстати, многие неошумпетерианские теории развития, в принципе, не учитывают такой возможный исход и сценарий хозяйственной эволюции, полагая, что новые секторы отнимают ресурс у старых, воспроизводя «созидательное разрушение». Именно этот эффект воплощается в том, что инвестируются преимущественно новые секторы, вместо прежних видов деятельности, масштаб и значение которых снижается или стабилизируется на некоем уровне.

Отмеченные позиции представляются важными с точки зрения макроэкономического развития — именно с их помощью можно вывести экономику России из инвестиционного тоннеля. Но этот набор мер, являющихся необходимыми, недостаточен. Состояние объектов, в которые придётся инвестировать и мотивы субъектов, осуществляющих инвестиции, получающих эти ресурсы, в том числе из накопительных фондов, представляются не менее релевантными характеристиками при возникновении эффекта инвестиционного тоннеля. Именно они практически совсем не учитываются при обосновании мер инвестиционной политики на макроуровне в России. В связи с этим цель в виде увеличения нормы накопления при её полезности может не дать необходимого результата по выходу из инвестиционного тоннеля. Причина в том, что необходимо соизмерение величины инвестиций, потребных для этого, в течение какого-то времени, а также создание условий, сохраняющих такую динамику, чтобы эффект тоннеля не возник при более высокой верхней границе. Увеличение нормы накопления до 25% при вялой динамике продукта, но массивованных вложениях может подорвать будущий спрос и на следующем интервале времени свернуть процесс наращивания инвестиций.

Поэтому для российской экономики нужна синхронизация политики роста доходов и инвестирования в расширение фондовой базы, связанной с задачей удовлетворения увеличивающегося спроса. Это принципиальное условие для инвестиционной модели экономического роста. Все формы и механизмы организации инвестиционного процесса, институциональные изменения требуется подчинить достижению именно этой цели, считая результативный показатель нормы накопления лишь ориентировочной и вспомогательной количественной оценкой при целеполагании.

\*\*\*

Обобщим полученные в настоящем исследовании результаты.

Во-первых, развитие экономики знаний и преодоление эффекта технологического дуализма требуют совершенно иного подхода в области формирования инвестиционной модели экономического роста в России, нежели подход стандартный и многократно обсуждаемый [2–4; 6–7; 10; 13–15; 23].

Во-вторых, выявленный инвестиционный тоннель российской экономики в период 2008–2020 гг. становится содержательным отражением стагнации. Выход из этого тоннеля не может осуществляться только лишь за счёт описания источников инвестиций, обеспечения их эффективности или форсированного наращивания, то есть без детализации состояния объектов, направлений распределения, механизмов управления, секторальных ограничений, институциональных изменений, затрагивающих правила формирования и использования этих источников.

В-третьих, рост нормы инвестирования происходил при низкой чувствительности к инвестициям в основной капитал, поскольку налицо высокая неэластичность к инвестициям в основной капитал. Рост капиталоемкости, например, при снижении производительности и увеличении капиталовооружённости, при отсутствии значимого роста технологичности капитала и экономики в целом может стать преградой для дальнейших инвестиций в основной капитал. Можно предположить, что это одна из причин колебания инвестиций в границах сложившегося тоннеля.

Задача выхода из тоннеля имеет системное измерение и не может быть решена исключительно методами макроэкономической политики. Она сегодня имеет явно антиинвестиционный характер (повышение ставок процента на авансовый капитал). Отдельно рассматриваемые методы подключения источников инвестирования и наращивания инвестиций для более высокого поднятия нормы накопления с рассредоточением по приоритетам выступают паллиативом<sup>15</sup>. Такой исход будет явно асинхронен росту реального дохода, что обернётся низкой загрузкой фондов, или перекапитализацией. Это приведёт к снижению стоимости капитала, понизит параметры эффективности инвестиций и экономики в целом. Таким образом, инвестиционная модель роста в России сводится к увеличению объёма инвестиций, развёртыванию условий для их приложения, решению задачи распределения капитала, структурной трансформации, использующей ресурсы разросшихся секторов, в точной связи с ростом дохода и поддержкой внутреннего спроса.

### Литература

1. *Абалкин Л.И.* Россия: поиск самоопределения // М.: Наука, 2005. 464 с.
2. *Аганбегян А.Г.* Сокращение инвестиций – гибель для экономики, подъем инвестиций – ее спасение. Ч. 1. // Экономические стратегии. 2016. № 4. С. 74–83.
3. *Аганбегян А.Г.* Сокращение инвестиций – гибель для экономики, подъем инвестиций – ее спасение. Ч. 2. // Экономические стратегии. 2016. № 5. С. 14–29.
4. *Аганбегян А.Г.* России требуется политика форсированных и эффективных инвестиций // ЭКО. 2014. № 7. С. 6–11.
5. *Анчишкин А.И.* Прогнозирование темпов и факторов экономического роста // Москва: Макс-Пресс. 2003. 300 с.
6. *Глазьев С.Ю.* Битва за лидерство в XXI веке. Россия, США, Китай. Семь вариантов ближайшего будущего // М.: Книжный мир. 2017. 352 с.
7. *Ивантер В.В.* Структурно-инвестиционная составляющая долгосрочной экономической стратегии России // Общество и экономика. 2017. № 8. С. 5–32.
8. *Кругман П.* Депрессии – это нечто иное / Экономика для любознательных: о чём размышляют нобелевские лауреаты // М.: Издательство института Гайдара. 2017. С. 26–27.
9. *Меньшиков С.М., Клименко Л.А.* Длинные волны в экономике // М.: Международные отношения. 1989. 272 с.

---

<sup>15</sup> Такая политика уже проводилась и проводится, не предоставляя значимого результата за указанный довольно продолжительный период, чтобы предоставлять лаги на его появление.

10. *Миккульский К.И.* Россия в поисках модели экономического роста // Общество и экономика. 2017. № 3-4. С. 5–15.
11. *Николаев М.* Условия инвестиционного воспроизводства // Экономист. 2007. № 3. С. 17–25.
12. *Никонова А.А.* Перспективы и особенности реализации модели технологичной экономики России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2018. Т. 14, Вып. 2. С. 304–331.
13. *Сорокин Д.Е., Сухарев О.С.* Структурно-инвестиционные задачи развития экономики России // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 3. С.4–15.
14. *Сухарев О.С.* Промышленность России: методы исследования и задачи развития // Общество и экономика. 2021. № 2. С.60–81.
15. *Сухарев О.С.* Теория дисфункций: проблема управления и уточнение целей макроэкономической политики // Вестник ИЭ РАН. 2020. № 1. С.95–112.
16. *Фишер П.* Стратегия привлечения инвестиций в промышленность России // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 3. С. 64–71.
17. *Хеллман Э.* Загадка экономического роста // М.: Издательство Института Е.Т. Гайдара. 2011. 240 с.
18. *Шохин А.Н.* Иностраннные инвестиции в экономику России // Деньги и кредит. 1993. № 12. С. 6–8.
19. *Afonso A., Aubyn St. M.* Economic growth, public, and private investment returns in 17 OECD economies // Portuguese Economic Journal. 2019. Vol.18. P. 47–65.
20. *Canh N.P., Binh N.T., Thanh S.D., Schinckus C.* Determinants of foreign direct investment inflows: The role of economic policy uncertainty // International Economics. Vol. 161. May 2020. P. 159–172.
21. *Iamsiraroj S.* The foreign direct investment–economic growth nexus // International Review of Economics & Finance. Vol. 42. 2016. P. 116–133.
22. *Sukharev O.S., Voronchihina E.N.* Financial and non-financial investments: comparative econometric analysis of the impact on economic dynamics // Quantitative Finance and Economics. 2020. № 4(3). P. 382–411.
23. *Sukharev O.S.* Technological Development in the Knowledge Economy // PaKSoM. Research and Development Center “IRC ALFATEC”. Niš, Serbia Complex System Research Centre. Niš, Serbia. 2020. P.17–21.

**Oleg Sukharev** (e-mail: o\_sukharev@list.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Full Professor,  
Chief Researcher, Institute of Economics  
Russian Academy of Sciences (RAS), (Moscow, Russia)

## «INVESTMENT TUNNEL» OF THE RUSSIAN ECONOMY AND THE NEED TO GET OUT OF IT

Investments are naturally regarded as the engine of economic growth. However, they are far from being of such importance in all areas of economic development. **The aim** of the study is to identify the "investment tunnel" in Russian economy, that is, the boundaries that outline the investment dynamics, showing the limits of the invest-

ment increase, which affects economic development. **The methodology** consists of structural, as well as empirical and regression analysis. The application of these methods makes it possible to **obtain the result**: a picture of the “investment tunnel” formed in the Russian economy 2008–2020, within which there was a fluctuation in investments in fixed capital, both in industry and in the economy as a whole. The boundaries of the tunnel remained unchanged, which confirms the implementation of the economic policy that restrains the development. To expand them and form an investment model of economic growth in Russia, it is not enough to search for sources of investment, which are usually expected to come from the National wealth fund, the banking system or foreign exchange reserves, but it is necessary to distribute resources between economic sectors, with the obligatory creation of incentives and conditions for intensifying domestic investment. Institutional changes will be required, commensurate with meeting the needs of various sectors and segments of the economy in development resources, taking into account the coordination of their interaction.

**Keywords:** "investment tunnel", economic growth, GDP structure, gross investment, fixed capital, macroeconomic policy.

**DOI:** 10.31857/S020736760018608-7

© 2022

**Ольга Кислицына**

доктор экономических наук, главный научный сотрудник  
Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия)  
(e-mail: olga.kislitsyna@gmail.com)

**Татьяна Чубарова**

доктор экономических наук, руководитель центра  
Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия)  
(e-mail: t\_chubarova@mail.ru)

## **НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНДЕКС ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ДЛЯ РОССИИ**

Предоставление всесторонней и высококачественной медицинской помощи является одной из важнейших целей системы здравоохранения. Ее достижение может быть осуществимо путем постоянной оценки и улучшения деятельности системы оказания медицинской помощи. Цель нашего исследования состояла в том, чтобы на основе анализа международного опыта; литературы, дающей представление о деятельности систем здравоохранения, предложить и апробировать методологию оценки деятельности системы в России. Методология основана на построении методом процентных отношений композитного индекса — интегрального показателя, агрегирующего четыре основных аспекта деятельности системы здравоохранения (доступность, финансирование, отзывчивость, результативность), измеряемых посредством девятнадцати индикаторов. В качестве информационной базы использованы не только объективные, но и субъективные статистические данные (данные специальных обследований). Установлено, что в целом за период 2000–2017 гг. деятельность системы здравоохранения улучшилась на 8%. Выявлены аспекты, внесшие вклад в этот процесс, и соответствующие индикаторы. Из четырех аспектов улучшение произошло по двум. Из девятнадцати индикаторов девять улучшились, а, соответственно, десять ухудшились. Основной вклад в улучшение деятельности системы здравоохранения внес такой аспект, как «Отзывчивость системы здравоохранения» (+64%), следующий за ним — «Результативность системы здравоохранения» (+12%). Хуже всего обстоят дела в области «Финансирование системы здравоохранения» (–26%) и «Доступность системы здравоохранения» (–17%). Несмотря на выявленные трудности и ограничения, с которыми столкнулись авторы, попытки построения композитных индексов представляются перспективным подходом для оценки деятельности системы здравоохранения, так как они легче интерпретируются; позволяют относительно легко отслеживать прогресс с течением времени, используя всего один индикатор, а не множество показателей; определяют проблемные зоны, требующие изменений для улучшения деятельности; позволяют привлечь внимание общественности к проблемам отрасли; могут стимулировать поиск лучших методов анализа и статистических данных лучшего качества.

**Ключевые слова:** система здравоохранения, оценка деятельности системы здравоохранения, композитный индекс, Россия.

**DOI:** 10.31857/S020736760018656-0

---

Статья подготовлена по материалам доклада, представленного на Международном научном семинаре «Теоретическая экономика» Института экономики РАН и Новой экономической ассоциации. Кислицына О.А., Чубарова Т.В. Комплексная оценка деятельности системы здравоохранения в России: опыт построения индекса // М.: Институт экономики РАН. 2019. 69 с.

Оценка деятельности системы здравоохранения является актуальной проблемой. Под «здравоохранением» мы подразумеваем все виды деятельности «служб общественного здравоохранения и персональных медицинских услуг», которые находятся под «прямым контролем идентифицируемых агентов, главным образом министерств здравоохранения» [1]. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) описывает оценку деятельности системы здравоохранения как процесс, который позволяет провести «проверку здоровья» всей системы [2]. Такая оценка необходима для понимания прогресса, выявления существующих проблем и выработки предложений для улучшения деятельности системы. Поэтому особое значение приобретает поиск простых, понятных и практичных подходов для проведения такой оценки.

В этом контексте в последнее время широкую популярность получили композитные индексы – интегральные показатели, которые объединяют отдельные аспекты деятельности системы здравоохранения. Один из главных аргументов в пользу такого подхода заключается в том, что он предлагает всестороннюю оценку деятельности и представляет «большую картину» таким образом, чтобы облегчить понимание для общественности [3].

Важность такого аргумента в настоящее время определяется растущим запросом как управления, так и общества для оценки результатов реформ, которые происходят в здравоохранении во всем мире. При этом индекс позволяет не только получить общую картину, посмотреть на общий результат, но и понять, какие именно аспекты оказали позитивное или негативное влияние на деятельность системы здравоохранения.

Возможность и необходимость разработки композитного индекса связаны с пониманием здравоохранения как системы, объединяющей различные взаимосвязанные элементы. Системность здравоохранения выражается и в его довольно разнообразных целях и задачах, включающих улучшение здоровья населения страны; соответствие ожиданиям граждан; обеспечение доступа к качественным медицинским услугам без финансовых трудностей; эффективность. Композитные индексы позволяют с помощью одного показателя представить сложную картину системы здравоохранения, определить общее направление ее развития, что важно как для оценки прошлого, так и планирования будущего.

Первый индекс деятельности системы здравоохранения был рассчитан ВОЗ почти 20 лет назад [4]. Он послужил отправной точкой для создания других индексов на международном и национальном уровнях. Проведенный нами обзор свидетельствует о том, что не существует строгих единообразных правил, «золотого стандарта» построения индексов.

Во-первых, исследователи не пришли к единому мнению по поводу аспектов и индикаторов деятельности системы здравоохранения. Их выбор имеет субъективный характер и зависит от системы ценностей экспертов, занимающихся



разработкой индексов. Индексы могут быть сосредоточены только на результатах деятельности системы здравоохранения (например, Глобальный индекс здоровья от Bloomberg [5]; рейтинг «Самые здоровые (и менее здоровые) страны в мире» от 24/7 Wall St. [6]; Европейский индекс потребительского здоровья от Health Consumer Powerhouse Ltd. [7]); другие индексы учитывают показатели процесса (финансы, ресурсы и т.п.) (например, рейтинг «Системы здравоохранения: повышение эффективности» от ВОЗ [4]; рейтинг «Зеркало, зеркало: сравнение систем здравоохранения в странах» от Commonwealth Fund [8]; Индекс эффективности здравоохранения от Bloomberg [9]). Есть такие, которые учитывают факторы здоровья (например, Рейтинг здоровья Америки от United Health Foundation [10], Рейтинг здравоохранения округов Института здоровья населения Висконсинского университета [11]).

Во-вторых, существенно варьируется методология построения индексов. После обширной критики первого индекса, в основе которого лежала сложная методология, ВОЗ отказалась ранжировать страны по деятельности системы здравоохранения, а исследователи стараются не усложнять методологию построения своих индексов. Одним из дискуссионных вопросов является выбор весовых значений для различных аспектов и индикаторов индекса. Чаще всего используются либо метод предпочтений (опрос общественного мнения (например, Рейтинг центров по охране здоровья Великобритании [12]) или экспертов (например, Рейтинг систем здравоохранения регионов Канады [13]), либо метод равных весов (например, рейтинг «Самые здоровые (и менее здоровые) страны в мире» от 24/7 Wall St. [6]). Исследователи считают, что отсутствие «объективных» способов определения весовых значений не означает, что надо отказываться от построения индексов, при условии прозрачности всего процесса [14].

В-третьих, существует серьезная проблема доступности статистической информации, характеризующей деятельность системы здравоохранения. Меньше всего внимания уделяется вопросам охвата услугами, отзывчивости, безопасности и качества [15]. Во многих странах выходят из этой ситуации путем проведения специальных обследований.

**Цель** нашего исследования состояла в том, чтобы предложить и апробировать методологию оценки деятельности системы здравоохранения в России. Это даст возможность (1) измерить и проследить динамику деятельности системы здравоохранения; (2) предоставить лицам, ответственным за принятие решений, полезную информацию по деятельности системы здравоохранения; (3) привлечь внимание общественности к проблемам отрасли.

**Материалы и методы.** В качестве информационной базы исследования использованы как объективные статистические данные (Росстат, ВОЗ), так и субъективные, полученные в результате специальных обследований (РМЭЗ-ВШЭ, Левада-Центр) (Табл. 1).

Таблица 1

**Основные аспекты и индикаторы, используемые для построения индекса деятельности системы здравоохранения (з/о) в России**

Аспекты	Индикаторы	Источник	Смысл <sup>1</sup>	% изменения <sup>2</sup>
<b>Доступность системы здравоохранения</b>				-17
Физическая доступность.	Число больничных организаций (тыс.)	Росстат	Р	-50
	Число больничных коек (на 10 тыс.)	Росстат	Р	-30
	Число амбулаторно-поликлинических организаций (тыс.)	Росстат	Р	-5
	Численность врачей (на 10 тыс.), в том числе:	Росстат	Р	+1
	врачей терапевтического профиля (на 10 тыс.)	Росстат	Р	+5
	педиатров (на 10 тыс.)	Росстат	Р	-29
	Численность среднего медицинского персонала (на 10 тыс.)	Росстат	Р	-4
Материальная доступность.	Доля платежей из кармана в текущих расходах на з/о (%)	ВОЗ <sup>3</sup>	N	-25
<b>Финансирование системы здравоохранения.</b>				-26
	Государственные расходы на з/о в % к государственным расходам (%)	ВОЗ <sup>3</sup>	Р	-15
	Государственные расходы на з/о в % к ВВП на душу населения (%)	ВОЗ <sup>3</sup>	Р	-37
<b>Отзывчивость системы здравоохранения.</b>	Удовлетворенность населения системой здравоохранения (%)	Левада-Центр <sup>4</sup>	Р	+64
<b>Результативность системы здравоохранения.</b>				+12
	Ожидаемая продолжительность жизни ОПЖ (лет)	Росстат	Р	+11

	Смертность от новообразований (на 100 тыс.)	Росстат	N	+2
	Смертность от болезней системы кровообращения (на 100 тыс.)	Росстат	N	+44
	Смертность от предотвратимых заболеваний:			
	органов дыхания (на 100 тыс.)	Росстат	N	+66
	органов пищеварения (на 100 тыс.)	Росстат	N	-30
	некоторых инфекционных и паразитарных болезней (на 100 тыс.)	Росстат	N	+4
	Смертность от неустановленных причин <sup>6</sup> (на 100 тыс.)	Росстат	N	-18
	Доля тех (15 +), кто оценивает здоровье как «хорошее» и «очень хорошее» (%)	РМЭЗ <sup>5</sup>	P	+19

1. Смысл индикатора: P – положительный (увеличение численного значения индикатора указывает на улучшение деятельности здравоохранения), N – отрицательный (увеличение численного значения индикатора указывает на ухудшение деятельности здравоохранения).
2. Знак «+» свидетельствует о положительных изменениях, знак «-» об отрицательных.
3. *Источник:* WHO Global Health Expenditure Database. URL: <http://apps.who.int/nha/database/Select/Indicators/en>.
4. *Источник:* Аналитический центр Юрия Левады. Отчет «Противостояние логик: врач, пациент и власть в условиях реформирования системы здравоохранения». 2016.
5. *Источник:* Российский мониторинг экономики и здоровья (РМЭЗ) НИУ ВШЭ, расчеты авторов.
6. От симптомов, признаков и отклонений от нормы, выявленных при клинических и лабораторных исследованиях, не классифицированных в других рубриках.

Для оценки деятельности системы здравоохранения построен композитный индекс – интегральный показатель, объединяющий отдельные аспекты деятельности системы здравоохранения. Аспекты и характеризующие их индикаторы отобраны с учетом: анализа международного опыта измерения деятельности системы здравоохранения; литературы, дающей представление о деятельности отрасли; данных, имеющихся в России (Табл.1). Аспекты включают: доступность, финансирование, отзывчивость, результативность.

Под доступностью понимается возможность для населения – как физическая, так и материальная – получить необходимую медицинскую помощь, что подразумевает наличие необходимых медицинских учреждений и кадров, отсутствие финансовых барьеров для получения помощи. Финансирование

системы здравоохранения характеризует объем государственных расходов на отрасль. Отзывчивость отражает степень соответствия системы ожиданиям граждан. Результативность подразумевает достижение целей системы здравоохранения, прежде всего – максимально возможных результатов здоровья.

Методология построения индекса деятельности системы здравоохранения основана на использовании метода процентных отношений. Для каждого аспекта вычислено среднее арифметическое процентных изменений индикаторов (2000 г. – базовый), составляющих аспект; общий индекс представляет собой невзвешенное среднее арифметическое всех аспектов.

Индикаторы, используемые для построения индекса, имеют как положительный (P) смысл (т.е. увеличение численного значения индикатора указывает на улучшение деятельности здравоохранения), так и отрицательный (N) (т.е. увеличение численного значения индикатора указывает на ухудшение деятельности здравоохранения) (Табл. 1). Положительный или отрицательный смысл оценивается, исходя из общечеловеческих ценностей (например, удовлетворенность системой здравоохранения имеет положительный смысл, а смертность – отрицательный).

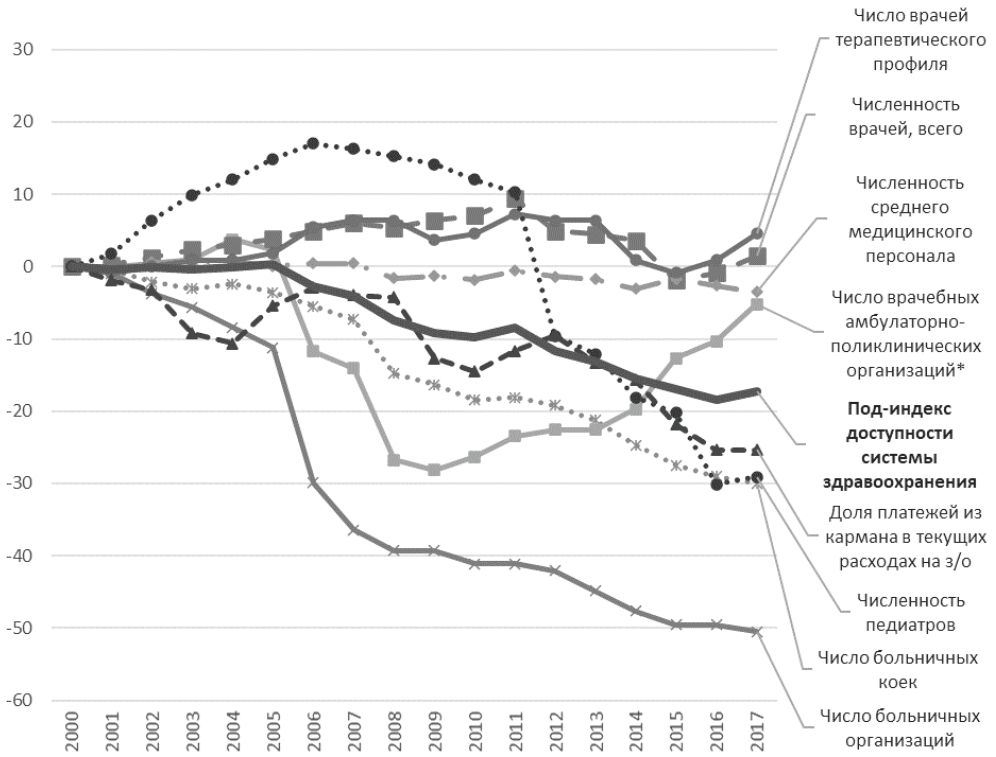
Процентные изменения для индикаторов с положительным смыслом рассчитываются по формуле  $I_t/I_b \times 100$ , для индикаторов с отрицательным смыслом – по формуле  $(1/I_t)/(1/I_b) \times 100$ , где  $I_t$  – значение индикатора в год  $t$ ,  $I_b$  – значение индикатора в год, который принят за базовый (2000 г.).

На рисунках для индикаторов с положительным смыслом график имеет восходящий тренд, если наблюдается увеличение численного значения индикатора (например, увеличивается удовлетворенность системой здравоохранения), и нисходящий тренд в противном случае. Для индикаторов с негативным смыслом график процентных изменений имеет восходящий тренд, если наблюдается снижение численного значения индикатора (например, снижается смертность), и нисходящий тренд в противном случае.

**Результаты.** *Под-индекс доступности системы здравоохранения.* За период 2000–2017 гг. произошло ухудшение доступности системы здравоохранения (–17%) (Рис. 1), связанное с сокращением числа больничных организаций, коек и амбулаторно-поликлинических учреждений (с 2011 г. наблюдается некоторый рост, связанный с увеличением числа ФАПов, иногда даже не укомплектованных врачами), уменьшением численности среднего медицинского персонала и врачей-педиатров, ростом доли платежей населения «из кармана». Негативный вклад этих показателей перевесил положительные тенденции, связанные с небольшим ростом численности врачей в целом и врачей-терапевтов.

*Под-индекс финансирования системы здравоохранения.* За период 2000–2017 гг. наблюдалось ухудшение финансирования системы здравоохранения (–26%) (Рис. 2), что обусловлено снижением государственных расходов

на здравоохранение в процентном отношении как к ВВП, так и к государственным расходам.



**Рис. 1. Динамика под-индекса «Доступность системы здравоохранения» и составляющих его индикаторов за период 2000–2017 гг.**

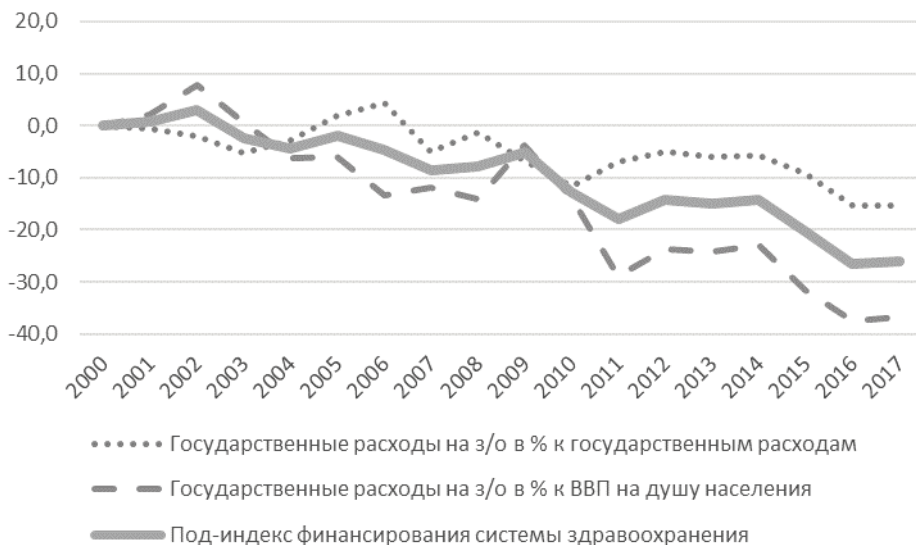
Примечание: \* с 2010 г. изменилась методология Минздрава России по учету количества амбулаторно-поликлинических отделений, входящих в состав других организаций.

Источник: рассчитано авторами.

*Под-индекс отзывчивости системы здравоохранения.* За период 2000–2017 гг. происходило существенное улучшение отзывчивости системы здравоохранения (+64), хотя и с некоторыми колебаниями в отдельные годы (Рис. 3).

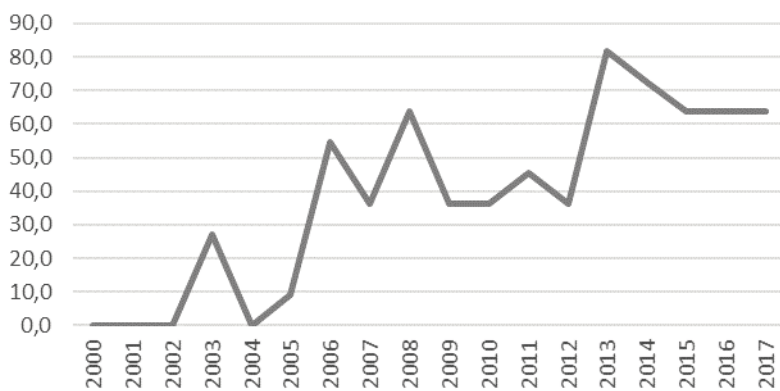
*Под-индекс результативности системы здравоохранения.* За период 2000–2017 гг. произошло некоторое улучшение результативности системы здравоохранения (+12%) (Рис. 4), обусловленное снижением смертности населения по причине болезней органов дыхания и системы кровообращения; увеличением ожидаемой продолжительности жизни; ростом доли граждан с самооценкой здоровья «хорошее» и «очень хорошее». Положительное влияние этих факторов перевесило негативный вклад роста смертности от болезней органов системы пищеварения и от неустановленных причин. При этом смертность от новообразований остается на высоком уровне и практически не меняется.

Очевидны наметившиеся негативные тенденции – начавшийся в 2015 г. рост смертности от инфекционных и паразитарных болезней и сокращение доли тех, кто оценивает свое здоровье, как «хорошее» и «очень хорошее».



**Рис. 2. Динамика под-индекса «Финансирование системы здравоохранения» и составляющих его индикаторов за период 2000–2017 гг.**

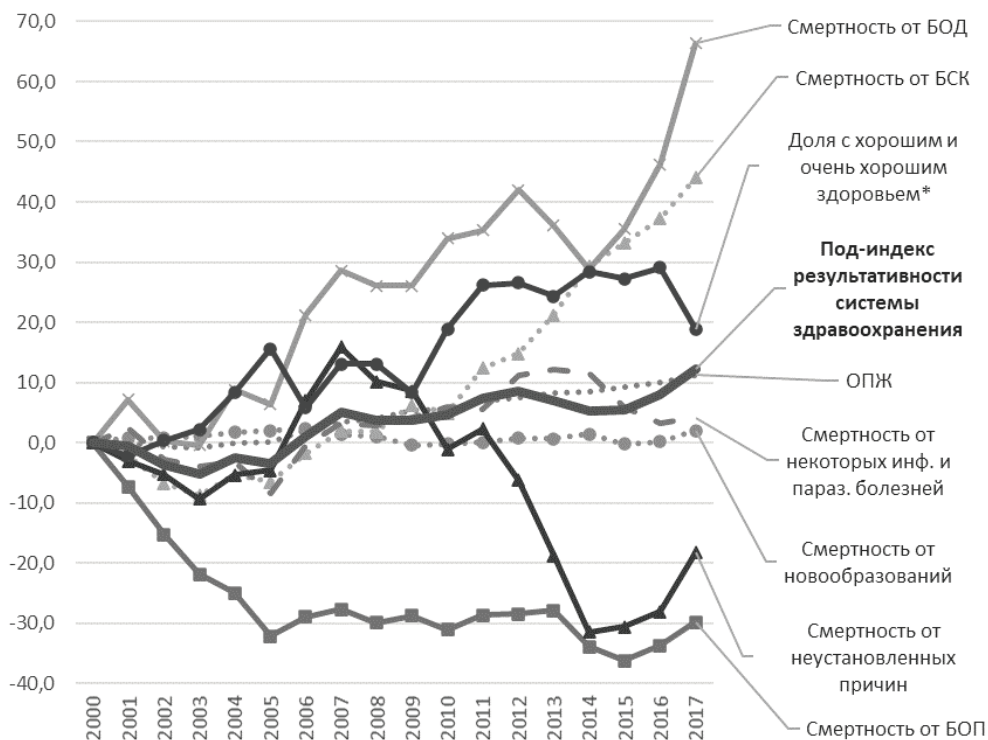
Источник: рассчитано авторами.



**Рис. 3. Динамика под-индекса «Отзывчивость системы здравоохранения» за период 2000–2017 гг.**

Примечание: в 2000 г. и 2001 г. данные за 2002 г., в 2016 г. и 2017 г. данные за 2015 г.

Источник: рассчитано авторами.



**Рис. 4.** Динамика под-индекса «Результативность системы здравоохранения» и составляющих его индикаторов за период 2000–2017 гг.

Примечание: \* в 2017 г. данные за 2018 г.

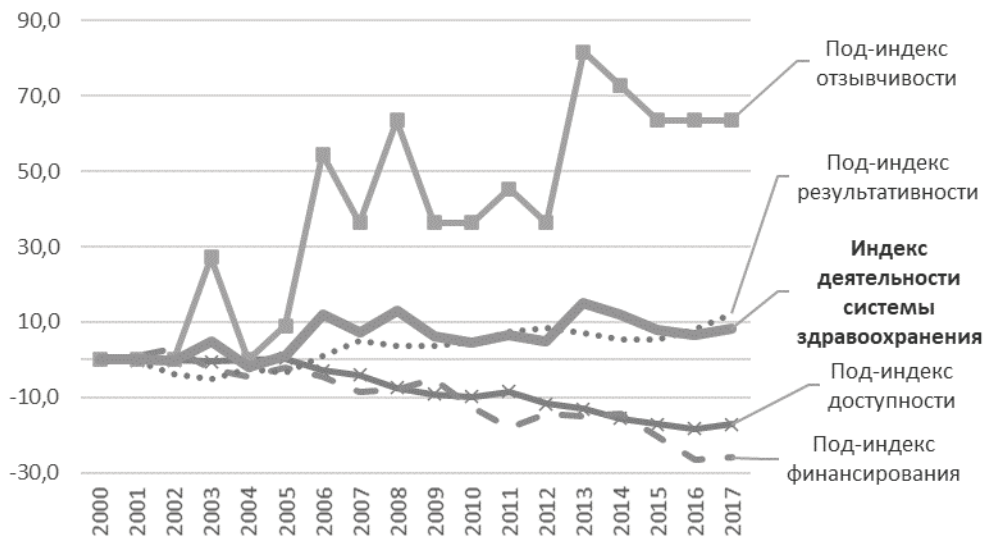
БОД – болезни органов дыхания, БСК – болезни системы кровообращения, БОП – болезни органов пищеварения, ОПЖ – ожидаемая продолжительность жизни.

Источник: рассчитано авторами.

*Индекс деятельности системы здравоохранения.* На Рис. 5 представлена динамика индекса деятельности системы здравоохранения и составляющих его аспектов за период 2000–2017 гг. Деятельность системы здравоохранения в целом улучшилась на 8%. Из четырех аспектов, улучшение произошло по двум. Основной вклад в улучшение деятельности системы здравоохранения внес такой аспект как «Отзывчивость системы здравоохранения» (+64%), следующий за ним – «Результативность системы здравоохранения» (+12%). Хуже всего обстоят дела в области «Финансирование системы здравоохранения» (–26%) и «Доступность системы здравоохранения» (–17%).

**Обсуждение.** Полученные в исследовании результаты показывают, что за период 2000–2017 гг. в России произошло определенное улучшение деятельности системы здравоохранения. При этом динамика аспектов, составляющих индекс, имеет разнонаправленную тенденцию: при ухудшении под-индексов доступности и финансирования системы здравоохранения, а также

колебаниях под-индекса отзывчивости системы, под-индекс результативности увеличивается.



**Рис. 5.** Динамика индекса деятельности системы здравоохранения и составляющих его аспектов за период 2000–2017 гг.

*Источник:* рассчитано авторами.

Такие результаты, на наш взгляд, могут быть связаны со следующими обстоятельствами.

Во-первых, улучшение деятельности системы здравоохранения произошло, в основном, благодаря росту отзывчивости системы, измеренной с помощью вопроса об удовлетворенности населения системой. Если исключить этот показатель при построении композитного индекса, то деятельность системы здравоохранения не улучшилась бы, а, напротив, ухудшилась на 10%. Субъективные показатели удовлетворенности рекомендуется активно использовать при оценке деятельности системы здравоохранения. Однако мы считаем, что к ним надо относиться с определенной долей осторожности, т.к. мы недостаточно знаем об ожиданиях россиян, чтобы точно понять, что они подразумевают, отвечая на вопрос «удовлетворены / не удовлетворены ли Вы системой здравоохранения?». Чувство удовлетворенности во многом зависит от таких факторов, как: 1) контекст, в котором проводится опрос, например, окрашенный недавним освещением в СМИ деятельности системы здравоохранения; 2) неспособность провести различие между системой в целом и определенными ее элементами, о которых респондент может быть более осведомлен; 3) неспособность провести различие между системой оказания медицинской помощи и системой государства в целом [16].



Во-вторых, влияние системы здравоохранения на показатели здоровья происходит не мгновенно, существует временной разрыв (*time lag*) между инвестициями в здравоохранение или изменениями в политике и результатами в отношении здоровья [17; 18]. Многие хронические заболевания развиваются на протяжении десятилетий, и защитные эффекты деятельности системы здравоохранения накапливаются в течение столь же длительных периодов [19; 20]. И в перспективе мы ожидаем, что снижение доступности и финансирования приведет к сокращению результативности. Косвенным подтверждением этого является начавшееся снижение доли населения, оценивающего свое здоровье, как «хорошее» и «очень хорошее». При этом известно, что самооценка здоровья хорошо предсказывает заболеваемость и смертность [21].

В-третьих, такая разнонаправленная динамика аспектов, характеризующих деятельность системы здравоохранения, отчасти может быть объяснена влиянием других социальных факторов, выходящих за рамки оказания медицинской помощи. Впервые такой многофакторный подход к здоровью был предложен 50 лет назад [22] и впоследствии нашел подтверждение во многих исследованиях. При этом еще совсем недавно считалось, что возможности медицинской помощи в улучшении здоровья ограничены, а сокращение смертности и рост продолжительности жизни с конца XIX-го до 60-х годов XX-го столетия объясняется улучшением санитарии, питания, условий жизни [23]. Однако исследования последних 10–15 лет свидетельствуют о том, что влияние здравоохранения часто зависит от анализируемого исторического времени и применяемых методов анализа. Выводы авторов относительно ограниченной роли медицинской помощи по снижению смертности до середины 20-го века были справедливы [24]. А с середины 20-го века достижения фармацевтического и технологического характера, наряду с более эффективными способами организации здравоохранения и внедрением доказательной медицины, обеспечили растущий вклад системы здравоохранения в улучшение здоровья населения (например, [25; 26]). Таким образом, за последние несколько десятилетий произошло существенное сокращение смертности, что было обусловлено как мировым технологическим прогрессом в сфере здравоохранения, так и снижением воздействия многих общих факторов риска, выходящих за рамки здравоохранения. Количественно оценить вклад именно здравоохранения представляется непростой задачей.

В-четвертых, мы столкнулись с проблемой выбора показателей, характеризующих деятельность системы здравоохранения. С одной стороны, в отечественной статистике наблюдается острая нехватка статистической информации. Например, ВОЗ рекомендует собирать данные по 13 сферам здравоохранения. В нашей стране представлены данные только по 4 сферам, имеющим, в основном, количественный, а не качественный характер [15]. С другой стороны, много вопросов вызывает качество статистической информации.

Последнее время, к сожалению, статистика часто используется в качестве пропаганды, а не инструмента планирования и управления. Поясним, что мы имеем в виду. Росту ожидаемой продолжительности жизни существенно способствовало снижение младенческой и детской смертности. При этом некоторые эксперты [27; 28] ставят под сомнение достоверность данных о младенческой смертности и говорят о возможных манипуляциях со статистическими данными. В последний период большее влияние на рост продолжительности жизни оказывало снижение смертности взрослого населения [29; 30]. При этом под сомнение ставится достоверность данных официальной статистики, касающихся причин смертности [31]. Стремясь достичь целевых показателей, заданных в Указах Президента РФ, лица, ответственные за принятие решений в этой области, начали пересматривать практику кодирования причин смерти [29; 30; 32; 33; 34]. В результате россияне стали реже умирать, прежде всего, от упомянутых в Указах заболеваний (сердечно-сосудистых, онкологических, туберкулеза, ДТП), в то время как смертность от прочих причин – от болезней нервной, эндокринной, мочеполовой систем, расстройств психических и поведения, а также неустановленных болезней – ускорилась (за период 2000–2017 гг. рост составил, соответственно, 7,7, 3, 1,3, 2,2 и 1,2 раз). При этом начали широко использовать диагноз «старость», имеющий тенденцию к росту (например, в 2017 г. в расчете на 100 тыс. от старости умерло 65,3 человека, что сопоставимо со смертностью от болезней нервной системы (69,8) и органов пищеварения (63,3)). В России в 2017 г. 7% смертей произошло от неустановленных причин, а в странах Евросоюза – меньше 1%. В некоторых регионах России эта причина смерти занимает второе место в структуре смертности, что может быть объяснено только административным давлением. По данным опросов 74% врачей подтверждают те или иные манипуляции с кодировкой смертности, причем в  $\frac{2}{3}$  случаев это связано с нажимом администрации [31].

\* \* \*

Но, несмотря на трудности и ограничения, с которыми мы столкнулись, считаем попытки построения композитных индексов перспективным подходом для оценки деятельности системы здравоохранения, так как они легче интерпретируются; позволяют относительно легко отслеживать прогресс с течением времени, используя всего один индикатор, а не множество показателей; определяют сферы, требующие изменений для улучшения деятельности; позволяют привлечь внимание общественности к проблемам отрасли; могут стимулировать поиск лучших методов анализа и статистических данных лучшего качества. Мы понимаем, что разработать идеальную, удовлетворяющую всех, методологию оценки деятельности системы здравоохранения невозможно. Это первая попытка построения национального индекса деятельности системы здравоохранения. Методика открыта для обсуждения и корректив.

### Литература

1. *Arah O.A., Westert G.P., Hurst J., Klazinga N.S.* A conceptual framework for the OECD Health Care Quality Indicators project // *International Journal for Quality in Health Care*. 2006. 18(1). P. 5–13.
2. WHO. Health system performance assessment: A tool for health governance in the 21<sup>st</sup> century. Copenhagen: World Health Organization Regional Office for Europe. 2012.
3. *Jacobs R., Goddard M., Smith P.C.* Public services: are composite measures a robust reflection of performance in the public sector? // No. 016cherp. Centre for Health Economics. University of York; 2006.
4. WHO. The world health report 2000 – Health systems: improving performance // Geneva: World Health Organization. 2000.
5. *Miller L.J., Lu W.* These Are the World's Healthiest Nations // Bloomberg 24.02.2019.
6. *Stebbins S., Sauter M.B.* The Most (and Least) Healthy Countries in the World // The 24/7 Wall St. 11.04.2018.
7. *Björnberg A., Phang A.Y.* Euro Health Consumer Index // Health Consumer Powerhouse. 2019.
8. *Schneider E.C., Sarnak D.O., Squires D., Shah A., Doty M.M.* Mirror, Mirror 2017: International Comparison Reflects Flaws and Opportunities for Better U.S. Health Care. The Commonwealth Fund. 2017.
9. *Miller L.J., Lu W.* These Are the Economies with the most (and least) efficient health care. Bloomberg. 19.09.2018.
10. United Health Foundation. America's Health Rankings. Annual Report 2018. 2018.
11. University of Wisconsin Population Health Institute. County Health Rankings Key Findings 2019. 2019.
12. *Appleby J., Mulligan J.* How well is the NHS performing? A composite performance indicator based on public consultation // London: King's Fund. 2000.
13. *Jacobs R., Goddard M., Smith P.* Measuring performance: an examination of composite performance indicators: A report for the Department of Health. York: Centre for Health Economics. 2004.
14. OECD. Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and user guide. 2008.
15. *Fekri O, Macarayan ER, Klazinga N.* Health system performance assessment in the WHO European Region: which domains and indicators have been used by Member States for its measurement? Copenhagen: WHO Regional Office for Europe. 2018.
16. *Smith P.C., Papanicolas I.* Сравнение деятельности систем здравоохранения как инструмент влияния на повестку дня в области политики, информационного обеспечения и научных исследований. Краткое изложение принципов № 4. // Копенгаген: ВОЗ, Европейское региональное бюро. 2012.
17. *Gravelle H.S., Backhouse M.E.* International cross-section analysis of the determination of mortality // *Soc Sci Med*. 1987. 25(5). P. 427–441.
18. *Nolte E., McKee M., Evans D., Karanikolos M.* Saving lives? The contribution of health care to population health / Figueras J., McKee M. (Eds.) Health systems, health, wealth and societal well-being: assessing the case for investing in health systems // New York: McGraw-Hill International. 2012.
19. *Doll R., Peto R.* The Causes of Cancer // *Journal of the National Cancer Institute*. 1981. 66 (Appendix E). P.1292–1305.
20. *Law M., Wald N.* Why Heart Disease Mortality Is Low in France: The Time Lag Explanation // *British Medical Journal*. 1999. 318(7196). P. 1471–1476.
21. *Idler E.L., Benyamini Y.* Community studies reporting association between self-rated health and mortality // *Res Aging*. 1999. 21(3). P. 392–401.

22. *Lalonde M.* A new perspective on the health of Canadians; a working document // Ottawa: Department of National Health and Welfare. 1974.
23. *McKeown T.* Modern rise of population // London: Hodder & Stoughton Educ.. 1976.
24. *Colgrove J.* The McKeown thesis: a historical controversy and its enduring influence // American Journal of Public Health. 2002. 92(5). P. 725–729.
25. *Nixon J., Ulmann P.* The relationship between health care expenditure and health outcomes // European Journal of Health Economics. 2006. 7(1). P. 7–18.
26. *Or Z., Wang J., Jamison D.* International differences in the impact of doctors on health: a multi-level analysis of OECD countries // Journal of Health Economics. 2005. 24(3). P. 531–560.
27. *Суханова Л.П., Бушмелева Н.Н., Сорокина З.Х.* Младенческая смертность в России с позиций достоверности ее регистрации // Социальные аспекты здоровья населения. 2012. 6(28).
28. *Альбицкий В.Ю., Терлецкая Р.Н.* Младенческая смертность в Российской Федерации в условиях новых требований к регистрации рождения // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. 2016. 24(6). С. 340–345.
29. *Захаров С.В.* (Ред.) Население России 2015 / Двадцать третий ежегодный демографический доклад // М.: Изд. дом Высшей школы экономики. 2017.
30. *Захаров С.В.* (Ред.) Население России 2016 / Двадцать четвертый ежегодный демографический доклад // М.: Изд. дом Высшей школы экономики. 2018.
31. *Прохоренко С.* Информатизация здравоохранения // Высшая школа организации и управления здравоохранением. Аналитика и статьи. 17.09.2018.
32. РБК. Старость и «другие»: что не так со статистикой смертности россиян. 21.12.2018.
33. *Ломская Т.* Россияне стали чаще умирать от редких болезней и неуставленных причин // Ведомости. 11.03.2018.
34. *Хасанова Р.* Смертность в России: о чем говорят данные 2017 г. / Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития. Гуревич В.С., Дробышевский С.М., Кадочников П.А., Колесников А.В., Мау В.А., Синельников-Мурылев С.Г. (Ред.) // Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара. Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. № 2(63). 2018.

**Olga Kislitsyna** (e-mail: [olga.kislitsyna@gmail.com](mailto:olga.kislitsyna@gmail.com))

Grand Ph.D. in Economics, Chief Researcher, Institute of Economics  
Russian Academy of Sciences (RAS), (Moscow, Russia)

**Tatyana Chubarova** (e-mail: [t\\_chubarova@mail.ru](mailto:t_chubarova@mail.ru))

Grand Ph.D. in Economics, Head of the center, Institute of Economics  
Russian Academy of Sciences (RAS), (Moscow, Russia)

## **NATIONAL HEALTHCARE SYSTEM PERFORMANCE INDEX: METHODOLOGICAL APPROACHES AND RESULTS FOR RUSSIA**

The provision of comprehensive and high-quality services is one of the most important aims of the healthcare system. This important task can be accomplished by continuously evaluating and improving the performance of the health care service.

The purpose of our study is to propose and to test the methodology for evaluation the performance of the healthcare system in Russia. The methodology is based on the construction of a composite index – an integrated indicator that aggregates four main aspects of the healthcare system (accessibility, financing, responsiveness, outcome), measured by nineteen indicators. The information base of study is not only objective, but also subjective statistical data (data from special surveys). It was established that in general for the period 2000–2017 healthcare system performance improved by 8%. The aspects and indicators contributed to this process were identified. Of the four aspects, improvement has occurred in two. Of the nineteen indicators nine improved, and, accordingly, ten worsened. The main contribution to improving of the healthcare system performance was made by such aspect as “Responsiveness of the healthcare system” (+64%), followed by “Outcome of the healthcare system” (+12%). The worst situation is in the areas of “Financing of the healthcare system” (–26%) and “Accessibility of the healthcare system” (–17%). Despite the difficulties and limitations met by the authors, attempts to build composite indexes are seemed to be a promising approach for assessing the performance of the healthcare system, since they are easier to interpret; make it relatively easy to track progress over time using just one indicator, rather than multiple indicators; identify problem areas that require changes to improve performance; allow to draw public attention to industry problems; can stimulate the search for better analysis methods and statistics of better quality.

**Keywords:** healthcare system, healthcare system performance assessment, composite index, Russia.

**DOI:** 10.31857/S020736760018656-0

© 2022

**Эмиль Рудык**

доктор экономических наук, профессор кафедры цифровой экономики и управления Института системного анализа и управления Государственного университета «Дубна»,  
главный научный сотрудник Института социэкономии Московского финансово-юридического университета (МФЮА), профессор  
(гг. Москва-Дубна, Россия)  
(e-mail: emileroudyk@list.ru)

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ**

В статье даны и охарактеризованы две «философии» взаимоотношений работника и компании, в которой он занят: преобладающей «философии контракта» и «философии судьбы». Представлены аргументы и контраргументы демократизации хозяйственной власти на микроэкономическом уровне, а также определены условия и даны примеры эффективности производственной демократии в стране и мире.

**Ключевые слова:** «философия контракта», «философия судьбы», производственная демократия.

DOI: 10.31857/S020736760018680-7

*«Любое царство, разделенное внутреннею враждой, приходит в запустение, и никакой город или дом, разделенный внутреннею враждой, не устоит».*

*Евангелие от Матфея, 12, стих 25*

Одна из центральных проблем корпоративного управления является нахождение путей и механизмов согласования (в идеале, совпадения) интересов всех его сторон, поиск сотрудничества и компромиссов между всеми участниками процесса производства и распределения его результатов, а также принятие ими миссии, ценностей и целей компании, независимо от вида собственности и организационно-правовой формы. От того, как решается данная проблема, как обеспечивается самоотдача и лояльность работников всех категорий в долгосрочной перспективе, во многом, если не в решающей степени, зависит эффективность хозяйственной деятельности компании и её конкурентоспособность.

В современном мире преобладает «**философия контракта**», когда работник связан с компанией, в которой он занят, только контрактом, условия которого надо выполнять – и только. Жизнь начинается за пределами компании. Внутри неё наёмные работники, за исключением профессиональных управленцев, отчуждены от реального участия в принятии важнейших для них управленческих решений, что приводит к серьёзным негативным экономическим, социально-политическим, нравственным последствиям. В частности, увеличивается социальное неравенство на производстве, повышается норма эксплуатации, усиливается, пока ещё

преимущественно в латентной форме, конфронтация между трудом и капиталом, что создаёт, по крайней мере, потенциально, массовую базу борьбы за радикальное перераспределение власти на производстве и в обществе в целом. Идея «экспроприации экспроприаторов» всё более овладевает массами. Кроме того, отчуждение работников от управления компанией укореняет экономику «старого» типа, которая не способна обеспечить должный уровень положительной мотивации труда в условиях современного высокотехнологичного, наукоемкого и оцифрованного производства, создать действенные стимулы повышения морально-нравственных качеств работников, престижа труда, другие способы повышения экономической эффективности, конкурентоспособности и социальной устойчивости компании [1. С. 70–71].

В этой связи уместно вспомнить о том, что в свое время Россия стала первой страной в мире, в которой на втором (октябрьском, антикапиталистическом) этапе революции 1917 года одним из главных лозунгов был «Заводы – рабочим!». В инициативном порядке ещё на первом (февральском, антимоноархическом) этапе революции того же года рабочими – главным образом, на крупных промышленных предприятиях – были созданы органы рабочего самоуправления в форме фабрично-заводских комитетов. Решения этих органов были обязательны для администрации предприятий.

Однако уже в конце 1918 г. они, а также органы рабочего контроля были ликвидированы. Большая часть вождей победившей партии большевиков, включая В.И. Ленина и Л.Д. Троцкого, в споре с представителями «рабочей оппозиции» внутри самой партии считали, что демократия на производстве, во-первых, препятствует исполнению партией руководящей роли в управлении производством в качестве представителя фабрично-заводских рабочих, делегировавших ей, как полагали сторонники Ленина, эту функцию. Во-вторых, производственная демократия была несовместима с формировавшейся в условиях гражданской войны и разрухи системой государственного централизованного регулирования народного хозяйства страны командными методами. В-третьих, она препятствует единоначалию, обеспечению компетентности в управлении производством в условиях отсутствия у работников опыта, умений, навыков реального повседневного участия в принятии управленческих решений, следствием чего стал неудачный исход многих начальных экспериментов по внедрению снизу производственной демократии [3. С. 243, 257–277]<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> В данной статье понятие демократия, во многом дискредитированное в стране и в мире, понимается в изначальном, буквальном смысле этого слова – как народовластие.

Шестнадцатый президент США Авраам Линкольн дал знаменитую развёрнутую расшифровку сути демократии. Она выражена в триаде её составляющих – «правление народа, избранное народом и для народа». Вопрос только в том: кого считать народом: всех людей, проживающих на определённой территории, или только их часть? Например, свободных граждан мужского пола, наделённых правом голоса при принятии решений по различным вопросам жизни города (полиса), как это имело место в Афинах в древней Греции – стране, подарившей человечеству само слово «демократия».

Фактическая узурпация партийно-хозяйственной номенклатурой политической и экономической власти в стране после октября 1917 года вкупе с огосударствлением важнейших сфер экономики и рабочих профсоюзов привели к установлению в рамках «системного антикапитализма»<sup>2</sup> авторитарной системы управления трудом на производстве на макро-, мезо- и микроуровнях. Это приводило к массовой пассивности рядовых работников, резкому падению их интереса к труду («они делают вид, что нам платят, мы делаем вид, что работаем»), ослаблению производственной дисциплины, морали, этических норм, другим негативным последствиям.

В этой связи вспоминаются малоизвестные слова из мемуаров В.М. Бережкова, выступавшего в годы Великой Отечественной Войны в качестве переводчика И.В. Сталина. Бережков вспоминает, что во время Потсдамской конференции 1945 г., сопровождая вождя в туалет, застали у писсуара британского премьера лидера лейбористской партии К.Р. Эттли. Увидев их, тот произнёс: «в капиталистическом мире туалет – единственное место, где рабочие держат средства производства в своих руках». Сталин отшутился, а, как известно, в каждой шутке есть доля правды: «И у нас тоже» [4].

Данное обстоятельство, особенно на последнем этапе, не только блокировало возможность движения к самоуправленческому социализму в различных его вариантах, но стало одной из главных причин глубокого системного кризиса экономики и многих других сфер российского устройства общества (неудивительно, что в памятные августовские дни 1991 г. в стране «за» или «против» ГКЧП бастовал только один трудовой коллектив – московской биржи).

Между тем развитые страны, а также часть стран, которых принято определять, как развивающиеся, уходят от системы наёмного труда в её традиционном виде и жёстко авторитарной системы управления компаниями. Этому способствует тенденция демократизации хозяйственной власти на микроэкономическом уровне, зримо проявившаяся во второй половине прошлого века, хотя и не носящая линейный характер.

Данная тенденция проявляется, во-первых, в расщеплении основных «пучков» прав собственности на имущество (материальные и нематериальные активы) компании – согласно римскому праву: прав владения, пользования и распоряжения. Следствием данного обстоятельства стал процесс передачи части этих прав несобственникам (работникам или их представительным органам, органам местного самоуправления, государственным, иным институтам) законом, постановлением правительства, распоряжением другого органа исполнительной власти, специальным соглашением, уставом компании, коллективным договором.

---

<sup>2</sup> А.И. Фурсов о НЭПе. 4 января 2013 г. URL: <http://коб-институт.com.ua/index.php/joomlaorg/statya-1/stati-4-go-prioriteta/215-esli-by-stalin-ne-ostanovil-liberalnyj-nep-velikogo-sssr-by-ne-bylo> [Дата обращения: 06. 02. 2022].



Соответственно, права «титულных» собственников капитала компании не только ограничиваются различными ограничениями и обременениями в рамках принципа «собственность обязывает», но и размываются в ходе развития совместного владения и использования собственности вплоть до права только на ренту за использование принадлежащих им производственных ресурсов.

Помимо делегирования части прав собственности несобственникам, происходит усиление регламентирования прав собственности с целью защиты или даже создания преимуществ общих интересов перед абсолютным осуществлением индивидуального права, хотя этот процесс также не носит линейный характер.

В этих условиях нелегко определить, кто и в каких объёмах, особенно на крупном производстве, реально является собственником-владельцем имущества компании, собственником-пользователем либо собственником-распорядителем. Все они являются неполными собственниками — ситуация, распространённая в сегодняшнем мире. Об этом свидетельствует, например, практика проведения приватизации в Великобритании: возложение на новых собственников обременений, касающихся, в частности, сохранения на определённый период профиля компаний, подлежащих приватизации, установления ограничений на увольнение персонала, нормы рентабельности и ряд других.

Во-вторых, демократизация хозяйственной власти на микроэкономическом уровне проявляется в переходе от авторитарной системы управления компаний к новой — демократической в различных её формах.

Основные формы участия работников и их представителей в управлении компанией:

— *соучастие*, при котором работники исполняют консультативно-совещательные функции при принятии представителями собственника управленческих решений;

— *соуправление* компанией трудом и капиталом, и их представителями на принципах социального партнёрства вплоть до права вето органов работников (безусловного или отлагательного до решения суда) главным образом по социальным вопросам. Соуправление в идеале предполагает равноправное взаимодействие сторон, а на практике в значительной степени имеет место, в частности, на крупных предприятиях ФРГ и Франции;

— *самоуправление работников* в рамках правового поля либо в договорной форме, не противоречащей закону, — это право и возможность непосредственно управлять компанией юридическим лицом, образованным коллективом её работников. Самоуправляемое предприятие может использовать собственный капитал в коллективной (кооперативной) форме (долевой или неделимой) либо заёмный (государственный или частный), который может быть взят в аренду, лизинг, доверительное управление и т.п.

Решения принимаются работниками по главным вопросам хозяйственной деятельности компании или по всем вопросам, если речь идет о малом

производстве на основе демократического принципа «один человек – один голос», и опосредованно – через избранных ими и подконтрольных им представителей – по остальным вопросам.

При самоуправлении работники и их представители имеют также право нанимать администрацию по контракту с возложением на нее функции оперативного управления компанией за исключением её низового уровня. На этом уровне оперативное управление осуществляется работниками бригады (участка) самостоятельно в рамках стратегии компании [5. С. 151–152].

Наиболее представительным успешным примером за рубежом является *Мондрагонская кооперативная корпорация (МКК)*, которая по объему продаж товаров и услуг занимает седьмое место в Испании<sup>3</sup>. В России в качестве успешного примера можно привести созданное в экспериментальном порядке ещё на последнем этапе советского периода нашей истории самоуправляемое государственное учреждение *МНТК «Микрохирургия глаза»* в период, когда им руководил академик С.Н. Фёдоров<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> К базовым принципам построения и функционирования МКК относятся:

(1) Открытое и добровольное членство граждан в деятельности входящих в МКК кооперативов, разделяющих их базовые принципы и цели, соответствующих их профессиональным требованиям, принимающих личное трудовое участие в их деятельности, внесших вступительный взнос, который является, по существу, кредитом конкретному кооперативу, имущество которого является неделимым.

(2) Принятие главных решений кооператива по принципу «один человек – один голос».

(3) Верховенство труда в управлении кооперативом и распределении результатов его деятельности пропорционально трудовому вкладу.

(4) Подчиненность труду капитала, представители которого владеют облигациями кооператива, не дающими право голоса при принятии решений.

(5) Прозрачность информации о деятельности кооператива.

(6) Солидарность при распределении доходов членов кооператива. «Внутренняя» солидарность обеспечивается ограничением доходов членов кооперативов путем установления их «вилки». Первоначально соотношение составляло 1:3, позже возросло до 6,5:1. «Внешняя» солидарность – соответствием уровня доходов членов кооператива размерам оплаты труда в частном секторе, определённых тарифными соглашениями [6. С. 97–103].

<sup>4</sup> Главными характеристиками МНТК «Микрохирургия глаза» и его 11 филиалов являлись:

(1) Участие сотрудников в управлении МНТК непосредственно на общем собрании его коллектива или через своих представителей по принципу «один человек – один голос». Работникам предоставлялось право: выбирать руководителей подразделений МНТК, его генерального директора, кандидатура которого подлежала утверждению Минздравом РФ; утверждать структуру и штатное расписание МНТК в пределах установленного фонда оплаты труда; определять долю администрации (7,2%), включая генерального директора (0,3%), в чистом доходе учреждения. Остальная его часть распределялась между рядовыми сотрудниками: санитарками, медсестрами, врачами, научными сотрудниками – членами самоуправляемых диагностических и лечебных бригад в зависимости от количества и качества труда – личного, группового, коллективного. Результаты труда оценивались по числу пациентов, получивших качественное лечение и обслуживание при соблюдении «принципа социальной справедливости». Было установлено ограничение доходов различных категорий персонала, посредством установления «шкалы социальной справедливости»: 1.0 – санитарки, 2.0 – медсестры, 3.0 – врачи, научные сотрудники, 3.5 – руководители отделов, 4.0 – заместители генерального директора, 4.5 – генеральный директор.

(2) Социальная защищенность персонала, включая пенсионеров. Были введены дополнительные выплаты и льготы за счет средств фонда материального поощрения: надбавки к пенсиям по инвалидности и старости в зависимости от квалификации и стажа работы в МНТК; материальная помощь в случае тяжелой болезни, операции, смерти; оплата питания

Главные причины демократизации хозяйственной власти на микроэкономическом уровне:

*Первая причина.* Необходимость создания недостижимых при деспотии капитала в компании эффективных технологий повышения положительной мотивации труда в условиях перехода к инновационному типу производства, требующего нового типа работника – не только высокопрофессионального, но и реализующего в сфере конкретного производства помимо материальных, духовные потребности, обладающего творческим мышлением, способного непрерывно переобучаться, совершенствовать профессиональное мастерство, участвовать в принятии управленческих решений, а не выступать в роли пассивных исполнителей распоряжений профессиональных управленцев («нерентабельно» не использовать мозги высококвалифицированных работников), а также обладать высокой культурой как в трудовой, так и в повседневной жизни.

Реальной опасностью повышения профессионального уровня работников без воспитания становится так называемая «отрицательная креативность» персонала. Степень её резко повышается в условиях перехода к инновационной экономике, когда «цена» человеческих поступков, как позитивных, так и негативных, становится несоизмеримо выше, чем в экономике традиционного типа. Работником нового типа не может стать работник, полностью отчужденный от процессов принятия управленческих решений.

*Вторая причина.* Необходимость повышения конкурентоспособности компании, что также требует привлечения рядовых работников к управлению производством и распределению его результатов с целью обеспечения положительной мотивации их труда, высокой трудовой морали, большей «идентификации» интересов отдельного работника, трудового коллектива работников и компании в целом.

*Третья причина.* Потребность сокращения экономических издержек трудовых конфликтов для владельцев капитала компании, связанных с отсутствием или низкой степенью доверия рядовых работников к менеджменту, в первую очередь, к высшему, а также издержек, связанных с конфликтами на производстве, ущерб от которых в случае вовлечения персонала всех категорий

---

операционных сестер, медсестер и врачей-анестезиологов; бесплатная офтальмологическая помощь бывшим его сотрудникам, которым решением трудового коллектива МНТК установлена надбавка к государственной пенсии и ряд других выплат и льгот. Часть средств хозяйственного дохода МНТК в виде так называемого индивидуального социального фонда работника (ИСФР) могла быть использована его владельцем на лечение членов своей семьи, приобретение путевок в детские оздоровительные лагеря, санатории, пансионаты и т.п.

(3) «Открытый менеджмент», который был обеспечен доступом персонала к информации об экономическом и финансовом состоянии МНТК. Ежедневно публиковалась и показывалась на электронном информационном табло оперативная сводка о количестве проведенных операций и сумме полученного МНТК дохода. В результате каждый сотрудник, зная свою долю в общем доходе МНТК, мог в режиме реального времени определять размеры своего личного дохода. Этому содействовала постоянно действовавшая система учебы по основам экономических и правовых знаний. Она проводилась раздельно для управленцев и других работников: врачей, научных и других сотрудников МНТК [2. С. 231–238].

в управленческие процессы минимизируется либо существенно снижается, а также с апатией на производстве и другими негативными последствиями отстранения работников от вовлечения в процессы принятия важнейших для них управленческих решений. Как показывает практика, величина этих издержек в компаниях с демократической системой управления, как правило, значительно меньше по сравнению с компаниями с авторитарной организацией производства.

*Четвертая причина.* Необходимость уменьшения масштабов и остроты противоречий интересов труда и капитала на микроэкономическом уровне, без чего невозможно добиться сколько-нибудь прочной и долговременной стабилизации трудовых отношений на производстве.

*Пятая причина.* Необходимость сокращения затрат на контроль, надзор за поведением работников. Подобного рода затраты, как показывает опыт, существенно ниже при демократизации хозяйственной власти в компании.

*Шестая причина.* Экономические и социальные преимущества компаний с демократическим менеджментом по сравнению с субъектами хозяйствования с авторитарным менеджментом: более высокая положительная мотивация труда, его производительность и качество, а также ряд других преимуществ.

*Седьмая причина.* Имманентно присущая демократическому менеджменту система так называемого открытого менеджмента. Она предполагает доступ работников и/или их представительных органов к информации о положении дел в компании и планах её администрации, а также о распределении доходов между различными категориями работников и внутри каждой категории. Данное обстоятельство, кроме того, содействует и контролю со стороны собственников за действиями топ-менеджеров по нелегальному перераспределению доходов компании в свою пользу.

*Восьмая причина.* Более высокий уровень гарантий занятости и более низкая текучесть кадров в компаниях с демократическим менеджментом. Вместо сокращения персонала в качестве крайней меры, к которой вынуждает неблагоприятная ситуация на рынке, в таких компаниях с согласия или по решению работников широко используется сокращение рабочего времени, снижение оплаты труда, повышение квалификации или переквалификация персонала с отрывом от производства посредством организации получения новых компетенций внутри компании либо направления в учреждения высшего и среднего профессионального образования с оплатой за счёт компании и сохранении заработной платы — полностью или частично и ряд других мер.

*Девятая причина.* Присущий компаниям, функционирующим на принципах производственной демократии, более благоприятный социально-психологический климат по сравнению с компаниями с авторитарной системой управления.

*Десятая причина* (по счёту, не по важности). Невозможность игнорирования государством растущего осознания работниками того, что принятие решений относительно условий, организации их труда, распределения его

результатов, других важных для них вопросов жизнедеятельности компании не должно и не может более оставаться исключительной привилегией работодателя или его представителей.

*Аргументы против демократии на производстве.* Главные из них: стремление работников максимизировать свои текущие доходы в ущерб инвестициям, что может привести к банкротству компании; меньшая заинтересованность в нововведениях, требующих сокращения занятости; противоречие между потребностями привлечения внешних инвестиций в случае отсутствия возможностей самофинансирования и стремления сохранить свою независимость; трудности с привлечением высококлассных управляющих из-за предложений лучшей их оплаты со стороны традиционных компаний, так как в компаниях с демократической системой хозяйствования устанавливаются ограничения по оплате труда; наличие проблемы нахождения «равновесия» между демократией на производстве и компетентностью при принятии решений и ряд других аргументов<sup>5</sup>.

Между тем анализ работы зарубежных компаний с демократической системой хозяйствования показывает, что баланс их плюсов и минусов в целом выглядит положительным, в особенности, когда на первый план оценки выходит социальный критерий, при выполнении ряда обязательных условий. В первую очередь:

– сочетание участия работников в управлении компанией и распределении её доходов;

– долговременный найм персонала или его кадрового ядра. Например, в Японии система гарантированного так называемого «пожизненного найма» до выхода на пенсию (естественно, пока компания «жива»), охватывает до 35% рабочей силы страны. Данное обстоятельство не только повышает долговременную заинтересованность работников в успехе своей компании, но и, как правило, не приводит к ситуации, при которой работники не заинтересованы в долгосрочном инвестировании компании;

– ротация труда вкупе с повышением его привлекательности на новом рабочем месте, что рассматривается в качестве одного из важных условий повышения мотивации труда и улучшения социального климата на производстве;

– соблюдение прав работников, что, помимо всего прочего, способствует росту их доверия к менеджменту;

– введение ограничений размеров заработной платы для всех категорий персонала в качестве одной из главных предпосылок установления отношений доверия и сотрудничества в компании;

---

<sup>5</sup> Из личного опыта автора, бывшего одним из разработчиков в 1994 г. проекта Закона об участии работников в управлении предприятием. Во время его обсуждения в профильном комитете Госдумы РФ один из критиков законопроекта в кулуарах цинично за гранью фола заявил: «Мы (“новая знать”? – Э.Р.) только-только превратились из Муравьёвых, которых вешают, в Муравьёвых, которые вешают, а Вы уже хотите нас лишить этого права при ведении бизнеса».

- членство работников в профсоюзе, который призван защищать интересы *всех* работников компании;
- отказ менеджеров от авторитаризма в управлении компанией и отношения к работнику как к пассивному исполнителю указаний;
- наличие «опорных структур» в виде, в частности, банков, инвестиционных компаний, консультационных служб.

Компетентное принятие работниками и их представителями управленческих решений предполагает также введение системы открытого менеджмента и проведение экономического и правового всеобща работников всех категорий (за исключением профессиональных управленцев), а также инженерно-технического персонала.

Без реализации данного требования неизбежно сохранится монополия профессиональных менеджеров, обладающих управленческими компетенциями и владеющих экономической информацией о реальном положении дел в компании и её перспективах, – что неизбежно станет фактором превращения внешне почитаемой демократии на производстве в фикцию<sup>6</sup>.

Альтернативой «философии контракта» выступает «**философия судьбы**», когда судьба работника непосредственно зависит от судьбы компании, а судьба компании – от результативности труда работника, как это, например, имеет место на части крупных японских компаний, работники которых считаются не обычным наёмным персоналом, а членами компании как единой «производственной семьи» [7. С. 77]. Этому обстоятельству благоприятствуют ряд факторов. Например, в Японии (помимо упомянутого долговременного найма и отказа менеджмента от авторитаризма в принятии управленческих решений) такие обстоятельства, как:

- (1) зависимость размера оплаты труда отдельного работника от стажа работы в данной компании и его производственных заслуг;
- (2) культ верности работников своей компании. Это не только рассматривается в качестве одной из заповедей морального кодекса каждого работающего

---

<sup>6</sup> Специфику имеет вовлечение «айтишников» и/или избранных ими и подконтрольным им их представителей в процессы принятия управленческих решений в компании. При удалённой работе по инициативе работодателя взаимодействие между ним и работниками компании, включая «айтишников», а также между самими «айтишниками» происходит в России с 1 января 2021 года с использованием информационно-телекоммуникационных сетей. В том числе сети «Интернет» и сетей связи общего пользования. Пробелами в правовом поле, в частности, являются:

Во-первых, нерешённость вопроса объёма прав и порядка участия «айтишников» или их представителей в управлении компанией в качестве не только лиц наёмного труда, но и владельцев интеллектуальной собственности (такой вид собственности не всегда может и должен быть выражен в стоимостном выражении). Необходимо учитывать при этом приоритет в условиях экономики современного типа нематериальных факторов производства над материальными.

Во-вторых, неясность относительно объёма прав и порядка участия «айтишников» или их представителей в подготовке и принятии управленческих решений в качестве собственников (арендаторов) используемых ими цифрового оборудования, программного обеспечения, программно-технических средств, средств защиты информации, включая антивирусное программное обеспечение и т.п. [8. С. 100–102, 104].

японца, но и стимулируется материально. Так, при выходе работника на пенсию при условии, что он непрерывно проработал в одной компании не менее 20 или 30 лет (компании сами устанавливают этот срок), получает единовременное вознаграждение в размере от трех до четырех, в отдельных случаях, до шести годовых заработных плат;

(3) более широкий диапазон целей японской компании по сравнению с западной компанией традиционного типа: не только получение прибыли, но и обеспечение стабильного роста количественных и качественных характеристик своей работы, удовлетворение потребностей клиентов, создание нового спроса, повышение квалификации работников, мотивации их труда, качества трудовой жизни и ряд других;

(4) вовлечение работников по инициативе менеджмента в групповом порядке в процессы подготовки, принятия управленческих решений (так называемая система «ринги»);

(5) коллективная ответственность за результаты принятых решений;

(6) всесторонняя забота о работниках как членах «производственной семьи»;

(7) «эгалитаризм» как общепризнанный в Японии социальный идеал, который проявляется в меньшем по сравнению с подавляющим большинством других развитых стран разрыве в доходах (заработной плате) между менеджерами и рядовыми работниками;

(8) активная роль профсоюзов в вовлечении работников в принятие внутрипроизводственных решений.

«Философия судьбы» в принципиальном плане отражает процесс социализации позднего капитализма. Одной из базовых его характеристик является разделение на микроэкономическом уровне хозяйственной власти между трудом и капиталом – частным или государственным. По состоянию на сегодняшний день, «контрольный пакет» власти на производстве на микроуровне остаётся, как правило, у капитала и/или его представителей.

Перспективы производственной демократии, особенно в её развитой форме (самоуправление работников), неясны. Тем более в условиях растущей неопределённости протекания процессов в стране и мире. И все же есть шанс на успех дела радикального перераспределения хозяйственной власти в пользу труда. Многое зависит от степени сплочённости, активности, боевитости сторонников проведения подобной операции и, разумеется, от благоприятного стечения обстоятельств.

### Литература

1. Букреев В.В., Рудык Э.Н. Актуальность решения «рабочего вопроса» в России – реформа или революция властно-хозяйственных отношений на предприятии // Альтернативы. 2017. № 4. С. 67–74.
2. Букреев В.В., Рудык Э.Н. Модель самоуправляемого предприятия С.Н. Фёдорова / Время эффективных собственников // М.: РСНП, изд. 2-е дополненное, 2010. С. 228–242.

3. *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 42. Ноябрь 1920 – Март 1921 // М.: Издательский дом: Издательство политической литературы. 1970.
4. НКВД и операция «Пальма» – ретро картинки или... [picturehistory.livejournal.com/2226045.html](http://picturehistory.livejournal.com/2226045.html)] (дата обращения 09.01. 2022).
5. *Рудык Э.Н.* Что есть собственность работников? // *Альтернативы*. 2019. № 3. С. 149–154.
6. *Рудык Э.Н.* Производственная демократия в стране и в мире: состояние, проблемы и перспективы // *Альтернативы*. 2011. № 2. С. 92–117.
7. *Рудык Э.Н.* Формирование цифровой экономики в России: «кадры решают всё!» // *Альтернативы*. 2020. № 1. С. 68–81.
8. *Рудык Э.Н.* Переформатирование цифровой власти в России (эскиз программы – минимум) // *Альтернативы*. 2021. № 1. С. 90–111.

**Emil Rudyk** (e-mail: [emileroudyk@list.ru](mailto:emileroudyk@list.ru))

Grand Ph.D. in Economics,

Professor of the Department of Digital Economics and

Management, Institute of system analysis and management,  
State University «Dubna»;

Chief Researcher of the Institute socioeconomics of Moscow Financial and Law  
University (MFYA), professor (Moscow-Dubna, Russia),

## **INNOVATIVE TECHNOLOGIES FOR HUMAN RESOURCES MANAGEMENT AT THE MICROECONOMIC LEVEL**

The article gives and describes two «philosophies» of the relationship between the employee and the company in which he is employed: the prevailing «philosophy of the contract» and «philosophy of destiny». Arguments and counterarguments of democratization of economic power at the microeconomic level are presented, as well as conditions are determined and examples of the effectiveness of industrial democracy in the country and in the world are given.

**Keywords:** «philosophy of the contract», «philosophy of destiny», «industrial democracy», economic power.

**DOI:** [10.31857/S020736760018680-7](https://doi.org/10.31857/S020736760018680-7)



© 2022

**Арут Айрапетян**

кандидат экономических наук,

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

(г. Москва, Россия)

(e-mail: tatevatsi@mail.ru)

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ

В статье рассматривается деятельность международных финансовых центров в сложных экономических условиях. Определены сущность и причины формирования международных финансовых центров. Приведены источники и направления конкурентоспособности современных международных финансовых центров.

**Ключевые слова:** международный финансовый центр, финансовый центр, международная финансовая система, финансовый рынок, финтех, мировая экономика.

DOI: 10.31857/S020736760018040-3

В настоящее время развитие финансового сектора взаимосвязано с беспрецедентным уровнем неопределенности, нестабильности экономических, социальных и политических процессов, а также трудностями и ограничительными мерами, вызванными воздействием пандемии. Эти явления стимулируют непрерывную трансформацию финансовых рынков, сопровождающуюся существенными качественными и количественными изменениями, среди которых: размывание граней между их сегментами, наращивание объемов трансграничных финансовых потоков, усиление цифровизации финансовых услуг и другие. Так, объем мирового рынка финансовых услуг к 2025 году должен достигнуть отметки в 28,5 трлн долл. США<sup>1</sup>, что, в свою очередь, превысит валовой внутренний продукт Соединенных Штатов Америки (28,0 трлн долл. США), Китайской Народной Республики (23,3 трлн долл. США) и Европейского союза (21,2 трлн долл. США)<sup>2</sup>.

Усложнение структуры мировой финансовой системы, устойчивое расширение международных валютно-кредитных и финансовых отношений активизируют деятельность международных финансовых центров (МФЦ). Они выступают в качестве проводников для внедрения финансовых инноваций, распространения более сложных финансовых механизмов, технологий и продуктов.

МФЦ представляют собой финансовые хабы, которые размещены на территориях, выделяющихся стратегическим расположением и высокой концентрацией

---

<sup>1</sup> Global Financial Services Market Outlook 2021-2030 [Electronic resource] // Business Wire from 10.03.2021. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20210310005386/en/Global-Financial-Services-Market-Outlook-2021-2030-Expected-to-Reach-28.52-Trillion-by-2025---Research-AndMarkets.com> (дата обращения: 11.12.2021).

<sup>2</sup> GDP, Current Prices. Data for 2025 [Electronic resource] // The World Economic Outlook (April 2021). URL: [https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/WEO\\_WORLD?\\_year=2022](https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/WEO_WORLD?_year=2022) (дата обращения: 11.12.2021).

крупнейших финансовых институтов мира, среди которых: фондовые биржи, банки, инвестиционные и страховые компании. Эти объекты экономики имеют первоклассную инфраструктуру, передовую коммуникационную систему и правовой режим, опирающийся на политически устойчивые системы.

Современные государства прилагают значительные усилия по формированию и развитию собственных МФЦ. Основными причинами интереса к размещению финансовых центров являются:

– извлечение экономических выгод. Гонконг, Лондон, Нью-Йорк, Сингапур, Токио, Франкфурт-на-Майне и Цюрих – яркие образцы эффективных финансовых центров, которые притягивают значительные доходы в бюджетные системы стран своего базирования за счет широкого пула финансовых и сопутствующих услуг. Примечательно, что 1 квадратный километр территории Лондонского Сити вносит вклад в экономику Великобритании на 19,3 млрд долл. США<sup>3</sup>;

– совершенствование профессиональных компетенций, персонала и инновационной деятельности. МФЦ являются благоприятными местами для ведения бизнеса, привлечения высококвалифицированных кадров вследствие развитой деловой среды, высочайшего уровня жизни, знаний и возможностей. Например, Дубай – ведущий финансовый центр Ближнего Востока, Африки и Южной Азии – обладает мощнейшей в регионе финансовой экосистемой, где зарегистрировано порядка 3,3 тыс. компаний, из которых свыше 1 тыс. финансовых и инновационных компаний, тем самым формируя самый большой, диверсифицированный рынок квалифицированных кадров в регионе<sup>4</sup>;

– организация разветвленных международных сетей. МФЦ, где размещены влиятельные иностранные компании и структуры, активно участвуют в различных международных коммуникациях, распределении информационных потоков. Это позволяет финансовым центрам и странам базирования играть более весомую роль в международных рыночных отношениях;

– упрощение доступа на зарубежные финансовые рынки. В МФЦ поощряется торговля по широчайшему спектру финансовых инструментов в национальных и международных валютах, что содействует росту количества участников инвестиционной деятельности, созданию гибкой структуры национальных финансовых рынков. Так, Франкфурт-на-Майне является одним из крупнейших финансовых центров по количеству облигаций, выпущенных внутренними и иностранными институтами, прошедших процедуру листинга на бирже, сосредоточив 13% от их общего числа в мире<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> Рассчитано автором на основе: Yeandle M. Financial Centres Likely to Become More Significant // M. Yeandle. London: Long Finance. Financial Centre Futures, 2019. P. 4.

<sup>4</sup> Dubai International Financial Centre [Electronic resource] // The Official Website of the Dubai International Financial Centre. URL: <https://www.difc.ae/> (дата обращения: 11.12.2021).

<sup>5</sup> Рассчитано автором на основе: The WFE Research Team. Overview of On-Exchange Bond Markets (January – October 2019) [Electronic resource] // The Official Website of the World Federation of Exchanges. URL: <https://focus.world-exchanges.org/statistics/articles/overview-exchange-bond-markets-january-october-2019> (дата обращения: 11.12.2021).

Новые реалии свидетельствуют, что вопросы значимости МФЦ в глобальной архитектуре соотносятся с рядом положений. С одной стороны, финансовым центрам отводится одна из ключевых ролей в стимулировании экономического роста, поскольку они предоставляют развитую инфраструктуру для привлечения, распределения и использования сбережений и инвестиций, что, в свою очередь, стимулирует деятельность предпринимательских структур. С другой стороны, финансовые центры должны удовлетворять постоянно растущие глобальные потребности в финансировании, которые будут чрезвычайно высокими в ближайшие десятилетия.

В связи с этим заслуживает внимания рассмотрение и разбор позиций МФЦ в мировой системе при усилении турбулентности и неопределенности во всех сферах жизни, стремительном нарастании кризисных явлений, в том числе проблем от последствий «коронакризиса»<sup>6</sup>.

При исследовании конкурентных преимуществ 126 финансовых центров мира по таким критериям, как деловая среда (политическая стабильность, институциональная среда, правовое регулирование, макроэкономическое окружение, налогообложение, расходы на ведение бизнеса), человеческий капитал (доступность квалифицированного персонала, гибкий рынок труда, образование, уровень жизни), инфраструктура (производственно-инженерная, информационно-коммуникационная, дорожно-транспортная и устойчивая городская инфраструктуры), развитие финансового сектора (глубина и широта отраслевых кластеров, доступность капитала, рыночная ликвидность, объем производства), репутация (бренд и привлекательность города, уровень инновационного развития, культурное разнообразие, позиционирование в сравнении с другими центрами)<sup>7</sup>, наблюдается следующее:

- в настоящее время Нью-Йорк имеет лидирующие позиции во всех областях оценки (табл. 1);
- Лондон занимает второе место во всех сферах, за исключением такого показателя, как человеческий капитал, где уверенно выделяется важнейший азиатский финансовый центр – Сингапур;
- Гонконг, Париж, Сан-Франциско, Чикаго и Шанхай представляют собой пятерку финансовых центров, лидирующих в одной или нескольких областях;
- в топ-15 финансовых центров в сфере развития деловой среды входят МФЦ, базирующиеся в государствах из следующих регионов: 6 европейских центров (Великобритания – 2, Германия – 1, Дания – 1, Нидерланды – 1, Швейцария – 1), 5 американских центров (все из Соединенных Штатов

<sup>6</sup> Широв А. Как будет восстанавливаться рост. Коронакризис как вызов для экономической политики [Электронный ресурс] // Ведомости от 30.12.2020. URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2020/12/29/853008-vosstanavlivatsya-rost> (дата обращения: 11.12.2021).

<sup>7</sup> Mainelli M., Wardle M. The Global Financial Centres Index 30 // London: Z/Yen Group and the China Development Institute. 2021. P. 9.

Америки), 4 азиатских центра (Китайская Народная Республика – 2, Сингапур – 1, Япония – 1);

- в рейтинге МФЦ по уровню развития человеческого капитала размещены 6 американских центров (все из Соединенных Штатов Америки), 5 европейских центров (Великобритания – 1, Германия – 1, Люксембург – 1, Франция – 1, Швейцария – 1), 4 азиатских центра (Китайская Народная Республика – 1, Объединенные Арабские Эмираты – 1, Сингапур – 1, Япония – 1);

- в области инфраструктуры выделяются 6 европейских центров (Великобритания – 2, Германия – 1, Нидерланды – 1, Норвегия – 1, Франция – 1), 6 азиатских центров (Китайская Народная Республика – 3, Сингапур – 1, Южная Корея – 1, Япония – 1), 3 американских центра (все из Соединенных Штатов Америки);

- по уровню развития финансового сектора отмечаются 6 американских центров (все из Соединенных Штатов Америки), 5 азиатских центров (Китайская Народная Республика – 3, Сингапур – 1, Южная Корея – 1), 4 европейских центра (Великобритания – 1, Германия – 1, Люксембург – 1, Франция – 1);

- при рассмотрении репутации и имиджевой составляющей МФЦ сильны позиции 5 американских центров (Соединенные Штаты Америки – 4, Канада – 1), 5 европейских центров (Великобритания – 2, Франция – 1, Швейцария – 1, Швеция – 1), 5 азиатских центров (Китайская Народная Республика – 2, Сингапур – 1, Япония – 1).

Таблица 1

#### Конкурентные преимущества ведущих МФЦ

№	Деловая среда	Человеческий капитал	Инфра-структура	Финансовый сектор	Репутация
1	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк
2	Лондон	Сингапур	Лондон	Лондон	Лондон
3	Сан-Франциско	Лондон	Сингапур	Сан-Франциско	Сингапур
4	Чикаго	Гонконг	Гонконг	Шанхай	Гонконг
5	Сингапур	Сан-Франциско	Париж	Гонконг	Чикаго
6	Бостон	Чикаго	Франкфурт-на-Майне	Сингапур	Сан-Франциско
7	Гонконг	Париж	Шанхай	Чикаго	Эдинбург
8	Вашингтон	Дубай	Лос-Анджелес	Пекин	Сеул
9	Амстердам	Люксембург	Пекин	Бостон	Торонто
10	Эдинбург	Лос-Анджелес	Токио	Лос-Анджелес	Вашингтон
11	Копенгаген	Бостон	Сеул	Сеул	Стокгольм
12	Франкфурт-на-Майне	Женева	Сан-Франциско	Вашингтон	Цюрих
13	Токио	Токио	Амстердам	Люксембург	Токио
14	Шанхай	Штутгарт	Осло	Париж	Париж
15	Женева	Вашингтон	Эдинбург	Франкфурт-на-Майне	Шанхай

Источник: составлено автором на основе данных Z/Yen Group и The China Development Institute по состоянию на конец 2021 г.

В то же время особый интерес представляет детальный анализ МФЦ по конкурентным направлениям финансового сектора, таким как банковское дело, управление инвестициями, страхование и финтех. Нью-Йорк наращивает свою значимость, продолжая удерживать главенствующее положение во всех группах оценки, кроме сферы страхования, где гораздо сильнее позиции Сингапура (табл. 2). В целом можно отметить, что деятельность крупнейших финансовых центров (Гонконг, Лондон, Люксембург, Пекин, Сан-Франциско, Сингапур, Цюрих, Чикаго, Шанхай, Шэньчжэнь и другие) характеризуется высокой степенью диверсифицированности и достижением успехов в различных финансовых отраслях.

Таблица 2

## Отдельные отраслевые преимущества ведущих МФЦ

№	Банковское дело	Управление инвестициями	Страхование	Финтех
1	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Сингапур	Нью-Йорк
2	Гонконг	Лондон	Гонконг	Сингапур
3	Сингапур	Сингапур	Шанхай	Лондон
4	Шанхай	Пекин	Нью-Йорк	Шанхай
5	Лондон	Шанхай	Пекин	Веллингтон
6	Пекин	Гонконг	Лондон	Шэньчжэнь
7	Шэньчжэнь	Тайбэй	Шэньчжэнь	Гонконг
8	Гуанчжоу	Шэньчжэнь	Люксембург	Гуджарат (GIFT)
9	Сан-Франциско	Люксембург	Франкфурт-на-Майне	Пекин
10	Цюрих	Сидней	Цюрих	Сан-Франциско
11	Париж	Дубай	Париж	Люксембург
12	Токио	Сан-Франциско	Сеул	Сеул
13	Веллингтон	Чикаго	Сидней	Бостон
14	Лос-Анджелес	Цюрих	Дубай	Лос-Анджелес
15	Чикаго	Франкфурт-на-Майне	Вашингтон	Чикаго

*Источник:* составлено автором на основе данных Z/Yen Group и The China Development Institute по состоянию на конец 2021 г.

Таким образом, в новых экономических реалиях ведущие МФЦ являются одними из главных участников процессов на мировых финансовых рынках. Их отличает стабильность внешней и внутренней среды, гибкое законодательство, широкий набор компетенций и опыт в сфере финансов. Эффективное сочетание этих переменных определяет инвестиционную привлекательность каждого финансового центра. При этом важную роль в функционировании МФЦ отводят воздействию внешних факторов. Так, пандемия стала причиной кризиса и сбоев в национальных экономиках и в мировой экономике

в целом, а политические и структурные преобразования усилили опасения инвесторов.

Необходимо также отметить, что парой доминирующих МФЦ в современной глобальной системе являются Нью-Йорк и Лондон, отличающиеся сверхразветвленными международными связями, высочайшим уровнем концентрации капитала и ресурсов, широчайшим распространением финансовых технологий и услуг. Укрепляются позиции крупнейших азиатских финансовых хабов: центров Китайской Народной Республики (Гонконг, Шанхай, Пекин, Шэньчжэнь, Гуанчжоу), Сингапура, Японии (Токио, Осака), Южной Кореи (Сеул, Пусан), Объединенных Арабских Эмиратов (Дубай, Абу-Даби) и Индии (Мумбаи, Гуджарат GIFT). Среди американских МФЦ выделяются финансовые центры Соединенных Штатов Америки (Сан-Франциско, Лос-Анджелес, Чикаго, Бостон, Вашингтон) и Канады (Торонто, Ванкувер, Монреаль). Устойчиво положение классических финансовых центров, к которым можно отнести исторически сложившиеся европейские торгово-финансовые узлы, такие как центры Франции (Париж), Германии (Франкфурт-на-Майне, Штутгарт, Берлин), Нидерландов (Амстердам, Роттердам), Швейцарии (Женева, Цюрих), Великобритании (Эдинбург), Люксембурга, Испании (Мадрид), Бельгии (Брюссель), Италии (Милан, Рим) и ряд других. Предпринимаются серьезные меры по формированию значимых МФЦ в Австралии (Сидней), странах Океании (Веллингтон – в Новой Зеландии) и Африки (Йоханнесбург – в Южно-Африканской Республике).

### Литература

1. *Широв А.* Как будет восстанавливаться рост. Коронакризис как вызов для экономической политики [Электронный ресурс] // Ведомости от 30.12.2020. URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2020/12/29/853008-vosstanavlivatsyagost> (дата обращения: 11.12.2021).
2. Dubai International Financial Centre [Electronic resource] // The Official Website of the Dubai International Financial Centre. URL: <https://www.difc.ae/> (дата обращения: 11.12.2021).
3. GDP, Current Prices. Data for 2025 [Electronic resource] // The World Economic Outlook (April 2021). URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDP@WEO/WEOWORLD?year=2022> (дата обращения: 11.12.2021).
4. Global Financial Services Market Outlook 2021-2030 [Electronic resource] // Business Wire from 10.03.2021. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20210-310005386/en/Global-Financial-Services-Market-Outlook-2021-2030-Expected-to-Reach-28.52-Trillion-by-2025---ResearchAndMarkets.com> (дата обращения: 11.12.2021).
5. *Mainelli M., Wardle M.* The Global Financial Centres Index 30 // London: Z/Yen Group and the China Development Institute. 2021. 63 p.
6. The WFE Research Team. Overview of On-Exchange Bond Markets (January – October 2019) [Electronic resource] // The Official Website of the World Federation of Exchanges.

URL: <https://focus.world-exchanges.org/statistics/articles/overview-exchange-bond-markets-january-october-2019> (дата обращения: 11.12.2021).

7. *Yeandle M.* Financial Centres Likely to Become More Significant // London: Long Finance. Financial Centre Futures. 2019. 50 p.

**Arut Ayrapetyan** (e-mail: [tatevatsi@mail.ru](mailto:tatevatsi@mail.ru))

PhD in Economics, Plekhanov Russian University of Economics  
(Moscow, Russia)

### **INTERNATIONAL FINANCIAL CENTERS IN NEW ECONOMIC REALITIES**

In the article the nature of international financial centers and the reasons for their formation are highlighted. The author considers the activities of international financial centers in difficult economic conditions. The sources of competitiveness and the comparative advantages of modern international financial centers are given.

**Keywords:** international financial center, financial center, international financial system, financial market, fintech, global economy.

**DOI:** 10.31857/S020736760018040-3

© 2022

**Татьяна Ладыженская**

кандидат экономических наук, доцент Института цифровой экономики Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Югорский государственный университет» (г. Ханты-Мансийск, Россия)  
(e-mail: Tladd@mail.ru)

## **НАРОДЫ ЮГРЫ – ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В УСЛОВИЯХ ОСВОЕНИЯ СЕВЕРА И АРКТИКИ**

Статья посвящена вопросам развития и использования прилегающей к Арктической зоне территории и влияния на жизнедеятельность коренных малочисленных народов Севера. Гипотеза исследования – отсутствие единой концепции устойчивого социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры как прилегающей к Арктической зоне территории, не способствует повышению качества жизни, в том числе коренных малочисленных народов Севера с учетом территориальных, климатических условий проживания и специфики традиционного образа жизни.

**Ключевые слова:** Югра, коренные малочисленные народы Севера, регион, численность населения, ресурсы, промыслы, энергетика, экономическое развитие, арктические и прилегающие к ним территории.

**DOI:** 10.31857/S020736760018682-9

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра (далее – регион, автономный округ, Югра) с точки зрения освоения природных ресурсов, многих полезных ископаемых (углеводородов, кварцевого концентрата, редкоземельного сырья и др.) является одним из стратегических регионов страны.

При расширении государственных интересов к арктическим и прилегающим к ним территориям Российской Федерации (далее – РФ, Россия), активном широкомасштабном освоении недр, проблема обеспечения прав и интересов коренных малочисленных народов Севера (далее – КМНС, коренной этнос), ведущих традиционное природопользование на этих же территориях, представляется актуальной и для третьего десятилетия XXI века. В связи с чем вовлечение Арктической зоны в хозяйственный оборот для РФ является важным аспектом в сегодняшних экономических и эпидемиологических условиях. Данное обстоятельство, несомненно, вызывает научный и практический интерес, связанный с вопросами изучения проблем и перспектив социально-экономического развития территории и влияния на жизнедеятельность населения.

Основной целью данной работы является определение акцентов, обозначение направлений, требующих особого внимания в условиях перспектив развития автономного округа как Арктического плацдарма и совмещения данных задач с задачами сохранения и развития КМНС.



Для достижения поставленной цели решены следующие задачи: рассмотрены современные тенденции, связанные с сохранением традиционного уклада жизнедеятельности КМНС, их особенности в условиях освоения территорий; описана практика взаимодействия с органами власти; разработаны решения, направленные на обеспечение социально-экономического развития автономного округа.

На основе анализа выявлены возможности, сформулированы предложения, направленные на развитие региона как Арктической территории, оценено текущее состояние и даны рекомендации по дальнейшему развитию автономного округа, делается вывод о потребности сохранения традиционного уклада жизни коренного этноса в сложившихся условиях.

При написании статьи были использованы общедоступные официальные источники: законодательные и нормативные правовые акты в сфере жизнедеятельности КМНС, труды отечественных и зарубежных исследователей, посвященные данным проблемам.

Исследование включает логические методы анализа и синтеза практических знаний в области исследования, в том числе методы статистического анализа и стратегирования.

При теоретических выводах автор исходил из методов теоретического и эмпирического познания, ориентированных на обеспечение жизнедеятельности КМНС, сравнительно-правового метода в изучении федерального и регионального законодательства, а также методов научного наблюдения: группировка, обобщение, выборка.

Полученные в процессе научного исследования результаты могут быть использованы государственными и рыночными институтами для совершенствования управления социально-экономическими процессами, в том числе при разработке стратегий развития и проектов государственных программ, связанных с решением проблем эффективности взаимодействия власти, бизнеса и коренного этноса. Кроме того, данная работа может оказаться полезной научному сообществу и специалистам в области экономики, в том числе региональной, этнологии, а также занимающимся вопросами освоения Арктики.

За последние годы появилось значительное количество глубоких и содержательных работ по проблемам стратегии социально-экономического развития Севера и Арктики как российских [1; 2; 3; 4], так и зарубежных исследователей [5; 6; 7; 8].

К основным проблемам социального развития регионов Севера и Арктики РФ относятся низкая степень бытовой привлекательности северных и арктических территорий [9], а также неблагоприятная ситуация в том, что касается уровня жизни. Вместе с тем анализ основных показателей социально-экономического развития как индикаторов, характеризующих текущее

состояние различных аспектов устойчивого развития, свидетельствует о том, что современному состоянию регионов Севера и Арктики России в целом присущи признаки социальной устойчивости [10. С. 45] – «положительные изменения в процессах воспроизводства населения» и «позитивные тренды качественных изменений уровня устойчивости рождаемости. С коренным этносом ситуация значительно сложнее – и сами люди, и их знания, умения и навыки признаются, скорее, культурно-историческим наследием. Уникальные особенности и качества культуры, образа жизни и ведения хозяйственной деятельности КМНС на протяжении многих лет пробуждают интерес историков, этнографов, антропологов. В числе упомянутых выше особенностей отметим «физическое движение» и «адаптивность» [11]. Движение обусловлено пространственными особенностями жизни и деятельности, а адаптивность – главным образом природными и климатическими условиями. Взаимодействие движения и адаптивности формирует и особую характеристику тех активов, которые связаны с жизнью и хозяйственной деятельностью коренного этноса. В связи с этим невозможно не согласиться с мнением В. Крюкова и Д. Мед-жидовой, что значительную роль в формировании понимания и управления активами Арктики призвана играть наука – не только связанная с научно-техническим знанием и способами их включения в экономические процессы, но также и с пониманием и обобщением уникального опыта народов Севера и Арктики [12. С. 17].

В статье А. Татаркина, Е. Захарчук, В. Логинова «Современная парадигма освоения и развития Арктической зоны Российской Федерации», опубликованной в журнале «Арктика: экология и экономика» еще в 2015 году, обозначено, что освоение минерально-сырьевой базы арктических территорий Урала будет способствовать формированию одного из крупнейших индустриальных центров. В его основе – промышленный комплекс, базирующийся на избыточных энергоресурсах Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и Ямало-Ненецкого автономного округа, научном и промышленном потенциале южного и среднего Урала, природно-ресурсном потенциале приполярного и полярного Урала, формировании устойчивой популяции человека на этой территории [13. С. 7].

Интенсивное освоение этих территорий входит в противоречие с укладом жизни коренных этносов, затрудняет их жизнедеятельность, сопровождается негативным воздействием на их исконную среду обитания, отчуждением земельных участков, используемых КМНС для ведения традиционного хозяйства. В этих условиях значимой научной и практической задачей является поиск эффективных способов и механизмов регулирования отношений предпринимательского сообщества, коренного этноса и власти, поскольку на индустриальном развитии и добыче природных ресурсов во многом базируется благополучие современного общества, а его идеология тесно связана с такими приоритетами, как развитие промышленности и модернизация. Вместе с тем

возможность доступа к ресурсам может вызывать конфликты, сопряжена с исключением из процесса принятия решений представителей КМНС. Развитие территорий без привлечения научного и экспертного сообщества может привести к сокращению земель для оленеводства, загрязнению природы, и как следствие – к изменению маршрутов миграции животных, что, в свою очередь, сделает невозможным сохранение прежнего образа жизни КМНС и изменит их культуру. С другой стороны, освоение территорий рассматривается как основа благосостояния не только региона, но и страны в целом. Развита промышленность влечёт за собой отчисления в бюджет, позволяет обеспечить население необходимой социальной инфраструктурой.

Ожидаемые результаты реализации государственной политики, приоритетные задачи и основные направления автономного округа в этой сфере определены в Концепции устойчивого развития КМНС автономного округа (далее – Концепция). Она призвана заложить основополагающие ориентиры устойчивого развития, способствовать формированию приоритетов (в том числе долгосрочных) их социально-экономического развития и защитить исконную среду обитания, в которой осуществляется традиционный образ жизни коренного этноса. Основной ее целью является содействие в соблюдении прав и законных интересов КМНС, проживающих в автономном округе, для улучшения качества их жизни [14].

Исследуемый регион является исконным местом проживания таких КМНС как ханты, манси и ненцы. Географически округ расположен в центральной части Западно-Сибирской низменности: с запада граничит с Республикой Коми, на юго-западе – со Свердловской областью, на юге граница проходит с Томской и Тюменской областями, на востоке с Красноярским краем, с Ямало-Ненецким автономным округом – на севере.

Регион является основным нефтегазоносным районом и одной из крупнейших нефтедобывающих провинций мира. По объёму инвестиций в основной капитал и поступлению налоговых доходов в бюджетную систему Югра занимает второе место в России после Москвы. Благодаря своему расположению, автономный округ служит естественным транспортным мостом, связующим центральные районы России с территориями нового хозяйственного освоения Арктики. В таблице 1 приведены основные показатели социально-экономического развития Югры.

Показатели социально-экономического развития региона (табл. 1) свидетельствуют о его устойчивом развитии. Численность постоянно проживающего населения имеет тенденцию к росту и за десять лет увеличилась на 150 тысяч человек, и составляет более 1,6 миллиона человек. Показатель среднегодовой рождаемости составляет более 20 тысяч человек в год. Следовательно, рост постоянно проживающего населения происходит в значительной мере за счет миграционных процессов. При этом средняя продолжительность

жизни населения находится на уровне 73 лет, ежемесячные среднедушевые денежные доходы населения автономного округа за десять лет выросли в 1,6 раза; вместе с тем, уровень бедности остается на уровне не менее 9% от общей численности населения. Достаточно низким (менее 1%) является показатель уровня зарегистрированной безработицы. Валовый региональный продукт (далее ВРП) за прошедшие десять лет вырос практически в два раза, и его темп роста опережает темп роста средних денежных доходов населения. Данное обстоятельство является положительным фактором и свидетельствует о достаточно взвешенной экономической политике в регионе.

Таблица 1

**Основные показатели социально-экономического развития Югры**

Показатели	2010 г.	2015 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темпы роста (в % к 2010 году)
Численность постоянного населения (среднегодовая) (тыс. человек)	1529	1619	1659	1669	1681	109,9
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет)	70,3	72,6	74,3	75	72,9	103,7
Численность родившихся (тыс. человек)	25,1	26,9	22,5	20,7	20,6	82,1
Валовой региональный продукт (млрд рублей)	1972	3154	4447	4450	4007	203,2
Индекс физического объема ВРП (%)	103	98,2	101,1	100,1	93,5	90,8
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц (рублей)	32385	46221,2	50717	53225	53886	166,4
Уровень бедности от общей численности населения (%)	10,3	11,9	9	8,9	9	87,4

*Источник:* составлено автором по [15, 17].

Интересы КМНС напрямую затрагивает освоение ресурсов Арктики, поскольку они занимаются традиционным хозяйствованием, таким как оленеводство, охота, рыболовство и иными традиционными промыслами и ремеслами, в том числе изготовлением орудий лова, национальной одежды, утвари. Зачастую площади угодий, которые достаточно широко раскинуты по автономному округу, совпадают с местами нахождения и разработки природных ресурсов. Характерной особенностью коренного этноса остается наличие сельского кочующего населения, являющегося носителем традиционной культуры. Вместе с тем, это наиболее здоровая в физическом и нравственном

отношении часть КМНС, определяющая и сохраняющая их идентичность. В перечень мест традиционного проживания и хозяйственной деятельности КМНС (по состоянию на 1 июля 2020 года) включено 66,7% от общего числа населенных пунктов автономного округа [18]. Из Концепции, принятой еще в 2011 году, следует, что в целях защиты исконной среды обитания и традиционного образа жизни КМНС в Югре образованы территории традиционного природопользования регионального значения. По состоянию на 1 июля 2020 года они занимают более 23% от общей площади земель автономного округа [19].

Вместе с тем существует высокая доля межэтнических браков, значительный процент лиц с двойной идентичностью позволяет говорить о сложившихся в автономном округе локальных межэтнических сообществах [20]. Как положительный в решении многих вопросов во взаимодействии КМНС с властью и бизнесом, в том числе по решению межэтнических конфликтов, необходимо отметить опыт Югры – наличие влиятельных общественных субъектов, в том числе организаций, представляющих интересы КМНС, например, Ассоциация «Спасение Югры». Анализ показателей развития КМНС в автономном округе представлен в таблице 2.

Таблица 2

## Показатели развития коренных малочисленных народов Севера в Югре

Показатели	2010 г.	2015 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Количество пользователей территориями традиционного природопользования из числа КМНС и лиц, не относящихся к КМНС, но ведущих традиционные виды хозяйственной деятельности (человек)	3958	4462	4572	4719	4808
Количество организаций, осуществляющих традиционную хозяйственную деятельность (единиц)	58	100	87	88	90
Количество малообеспеченных семей, получивших материальную (финансовую) помощь (единиц)	632	1376	1200	1944	2100
Количество предоставленных грантов и премий в сфере развития традиционной культуры, хозяйственной деятельности и промыслов (единиц)	40	18	18	5	9
Число жителей, обеспеченных возможностью доступа к сети Интернет на IT-стойбищах (человек)	x	x	x	1450	2950

Источник: составлено автором по [15, 16, 17].

Из анализа представленных данных (табл. 2) следует, что количество пользователей территориями традиционного природопользования из числа КМНС и лиц, не относящихся к КМНС, но ведущих традиционные виды хозяйственной деятельности за последние десять лет выросло на 19% и составило 4 808 человек.

Традиционными промыслами занимаются всего 13,6% относительно общей численности коренного этноса. Вызывает сомнение динамика количества малообеспеченных семей КМНС, получивших материальную (финансовую) помощь. Это связано с тем, что за десять лет рост количества таких семей составил 1 468 единиц. Вместе с этим если мы вернемся к данным по общей численности национального населения и примем во внимание, что в среднем в семье 3 человека, то получим картину, что как минимум 20% КМНС относится к числу малообеспеченных.

Положительным фактором является рост количества организаций коренных народов, ведущих традиционную хозяйственную деятельность. Фактически их число в 2020 году составило 90 и по сравнению с 2010 годом рост составил 32 единицы. Данные, представленные в отчете Губернатора автономного округа, в полном объеме соответствуют показателям Концепции, в которой спрогнозирован рост количества организаций с 2010 по 2019 годы (с 58 до 90 единиц), что, соответственно, составляет 55,2%.

В 2020 году по результатам конкурсного отбора проектов на грантовую поддержку от Правительства Югры в виде субсидий по развитию традиционной деятельности КМНС получили 9 организаций. На заготовку, хранение и транспортировку дикоросов субсидия составила 5,4 млн рублей, на обустройство частного оленеводческого хозяйства – 2,5 млн рублей, на развитие рыбного промысла, заготовку, хранение и транспортировку рыбы – 8,2 млн рублей, на развитие промысловой охоты и охотничьего хозяйства – 4,7 млн рублей.

В структуре промышленного производства автономного округа можно выделить сегмент товаров местных производителей, в том числе общин местных народностей, реализующих продукцию традиционной хозяйственной деятельности (мясо диких животных, боровую дичь, пушнину, дикоросы и т.д.). Под брендом «Сделано в Югре», который с 2018 года работает как единый аккаунт региона на платформе Alibaba.com, выпускают продукцию 8 общин [21]. Данный опыт и его результат несомненно является примером успешного взаимодействия бизнеса, КМНС и властей.

Специфика традиционной хозяйственной деятельности КМНС состоит в том, что она ориентирована только на добычу и заготовку биологических ресурсов, а отсутствие достаточных инфраструктурных условий для их переработки и реализации является фактором, негативно влияющим на уровень доходов в экономических условиях сегодняшнего дня.

Анализ количества зарегистрированных некоммерческих организаций КМНС в общем количестве некоммерческих организаций, осуществляющих деятельность в Югре, представлен в таблице 3.

Информация (табл. 3) свидетельствует о том, что 7,5% от общего количества некоммерческих организаций округа составляет общая доля некоммерческих организаций КМНС, из них: родовые общины – 3,4%; организации по развитию национальной культуры – 4,1%.

Таблица 3

**Количество зарегистрированных в Югре некоммерческих организаций коренных малочисленных народов Севера (единиц)**

Показатели	2012 г.*	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Общее количество некоммерческих организаций, осуществляющих деятельность, в том числе:	1917	2027	2069	2078	2243	2273	2408
родовые общины коренных малочисленных народов Севера	112	84	96	96	83	83	84
сохранение и развитие национальной культуры, языка	72	84	84	84	93	93	99

\* В России начало развития некоммерческого сектора приходится на 2012 год.

*Источник:* составлено автором.

Действующая Концепция и государственные программы в Югре не актуализированы с учетом новых вызовов и угроз для развития КМНС, особенностей их традиционного образа жизни, климатических условий проживания и территориальной специфики автономного округа.

Для комплексного решения задач необходимо корректировать долгосрочные ориентиры социально-экономического развития в данном направлении и четко урегулировать зоны ответственности всех заинтересованных пользователей территорий. Вместе с тем нельзя не учитывать, что за время своего существования нефтегазодобывающий комплекс нанес колоссальный ущерб окружающей среде, в том числе местам исконного проживания КМНС: в окружающую среду сброшены десятки миллионов тонн нефти; отчуждены и нарушены сотни гектаров земель; сожжено на факелах сотни миллиардов кубометров попутного нефтяного газа; потеряли свое хозяйственное значение многие охотничьи угодья, олени пастбища, реки, озера; в несколько раз сократился уровень рыбы [22].

Поверхностные воды автономного округа испытывают мощную антропогенную нагрузку, связанную с активным развитием в последние десятилетия инфраструктуры городов и крупнейшего в России нефтегазодобывающего комплекса. В связи с этим проблема декарбонизации становится не только экологической, но и во многом экономической.

Сегодня особое внимание следует уделить использованию природной энергии и возобновляемым ресурсам, поскольку альтернативные источники энергии обладают многими преимуществами такими как отсутствие вредных выбросов и неиссякаемость [23].

Проведенный анализ основных элементов социальной инфраструктуры региона свидетельствует о том, что в целом имеющиеся сегодня сети предприятий, организаций и учреждений социальной сферы позволяют удовлетворять

права граждан из числа КМНС на образование, охрану здоровья и медицинскую помощь, участие в культурной и спортивной жизни и др. Решение задач устойчивого развития, безусловно, должно осуществляться синхронно с развитием сфер жизнедеятельности всех народов, населяющих регион, в целях бережного и рационального, грамотного и эффективного развития арктической и прилегающих к ней территорий. Учитывая, что это непосредственно затронет интересы коренных жителей и их национальные сообщества, принимая во внимание высокую значимость для них традиционного образа жизни и ведения хозяйственной деятельности, необходимо разработать порядок, регулирующий взаимоотношения с хозяйствующими субъектами техногенных отраслей в местах традиционного проживания КМНС при обязательном участии органов государственного управления.

В сложных экономических условиях хозяйствования необходимо научно обосновать приоритеты социально-экономического развития, обеспечив право коренных народностей [24] на собственный выбор пути развития, вместе с тем обеспечив их участие в разработке программ и проектов по развитию арктических территорий с использованием широкого набора инструментов и механизмов государственно-частного партнерства при реализации крупных инфраструктурных проектов [25] и применением этнологического мониторинга.

Таким образом, исследование показало, что освоение природных ресурсов Севера и Арктической зоны, практикуемое в настоящее время, не приносит должных результатов. Поскольку КМНС не могут в полном объеме сохранить традиционный уклад жизни в условиях освоения территории, предпринимательское сообщество из-за отсутствия инфраструктуры несет значительные инвестиционные и эксплуатационные расходы, а бюджет несет потери от предоставления различных льгот.

Подводя итоги, еще раз выделим особую роль Югры в освоении Арктики, которая заключается в наличии ресурсов, уже развернутой инфраструктуры, дорог, являющихся связующим звеном между Арктикой и центральной частью России.

В заключении, учитывая, что регулирование вопросов социально-экономического и культурного развития КМНС, защиты их прав определено в Стратегии социально-экономического развития автономного округа, опираясь на полученные результаты проведенного исследования, для решения поставленных задач по сохранению коренного этноса в Югре в условиях промышленного освоения территорий в Концепции необходимо предусмотреть следующие мероприятия:

1. Совместно, при взаимодействии с властями, научного сообщества, бизнеса и КМНС, разработать порядок и методику проведения этнологических экспертиз в целях использования при принятии управленческих решений.



2. В рамках работы Арктического совета инициировать проведение мероприятий по обмену опытом с республикой Саха (Якутия) по внедрению и использованию методики этнологических экспертиз.

3. В целях повышения качества принимаемых управленческих решений, в государственной программе «Цифровое развитие Ханты-Мансийского автономного округа – Югры», предусмотреть разработку и внедрение цифровых проектов использования платформенных решений, направленных, в первую очередь, на соблюдение прав и интересов КМНС, а также увеличение скорости и охвата оказания государственных услуг, обеспечение достоверности объема и актуальности данных о жизнедеятельности КМНС, в том числе путем обеспечения возможности доступа к сети Интернет на IT-стойбищах в целях этнологического мониторинга.

4. Решение проблемы декарбонизации территории автономного округа, в том числе посредством внедрения новых технологий использования природной энергии и возобновляемых ресурсов.

5. Использование широкого набора инструментов и механизмов государственно-частного партнерства при реализации крупных инфраструктурных проектов, затрагивающих КМНС.

6. Продолжить работу по отнесению Березовского и Белоярского районов автономного округа к территориям Арктической зоны с внесением соответствующих изменений в нормативно-правовые акты Правительства РФ, учитывая, что данные районы обладают инвестиционным, транспортно-логистическим, минерально-сырьевым потенциалом, а включение их в состав Арктической зоны позволит обеспечить единство традиционного природопользования КМНС, а также сохранить традиционный уклад жизни малых этносов их культуру и языки.

### Литература

1. *Зубков К.И., Карпов В.П.* Развитие российской Арктики: советский опыт в контексте современных стратегий (на материалах Крайнего Севера Урала и Западной Сибири) // М.: Политическая энциклопедия. 2019. 367 с.
2. *Комлева Е.В., Куперитох Н.А., Ламин В.А., Матханова Н.П., Тимошенко А.И., Шиловский М.В., Элерт А.Х.* Россия в Арктике: государственная политика и проблемы освоения // Новосибирск: Параллель; Институт истории СО РАН. 2017. 494 с.
3. *Замятина Н.А., Пилясов А.Н.* Российская Арктика: к новому пониманию процессов освоения // М.: Ленанд. 2018. 400 с.
4. Этнонациональные процессы в Арктике: тенденции, проблемы, перспективы / Под общ. ред. Н.К. Харлампевой // Архангельск: САФУ. 2017. 325 с.
5. *Young O.R., Berkman P.A., Vylegzhanin A.N.* Governing Arctic Seas: Regional Lessons from Bering Strait and Barents Sea // *Informed Decision Making for Sustainability*. Vol. 1. Springer Nature Switzerland AG. 2020. 358 p.
6. *Larsen J.N., Fondahl G. (eds).* Arctic Human Development Report. Arctic Processes and Global Linkages // Nordic Council of Ministers. Copenhagen. 2014. 507 p. URL: <http://norden.diva-portal.org/smash/get/diva2:788965/FULLTEXT03.pdf>

7. NORDREGIO. Megatrends // Nordic Council of Ministers. Copenhagen. 2011. 207 p. URL:<http://norden.divaportal.org/smash/get/diva2:702166/FULLTEXT01.pdf>
8. *Glomsrød S., Aslaksen I. (eds)*. The Economy of the North // Statistisk sentralbyrå—Statistics Norway. Oslo—Kongsvinger. 2006. 99 p.
9. *Корчак Е.А.* Трудовой потенциал северных регионов в рамках реализации государственной политики Российской Федерации в Арктике / Ин-т экон. проблем Кольского науч. центра РАН // Апатиты: изд-во КНЦ РАН. 2017. 178 с.
10. Социальная устойчивость регионов российского Севера и Арктики: оценка и пути достижения / Коллектив авторов; под науч. редакцией Л.А. Рябовой // Апатиты: ФИЦ КНЦ РАН. 2018. 169 с.
11. *Головнев А.В.* Антропология движения (древности Северной Евразии) // Екатеринбург: УрО РАН. «Волот». 2009. 496 с.
12. *Крюков В.А., Меджидова Д.Д.* Арктические активы – от масштаба к трансформности? // ЭКО. 2021. № 1. С. 8–39. DOI: 10.30680/ЕСО0131-7652-2021-1-8-39
13. *Татаркин А.И.* Современная парадигма освоения и развития Арктической зоны Российской Федерации / А.И. Татаркин, Е.А. Захарчук, В.Г. Логинов // Арктика: экология и экономика. 2015. № 2 (18). С. 4–13.
14. О гарантиях прав коренных малочисленных народов Российской Федерации / Федеральный закон от 30.04.1999 № 82-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1999. № 18. Ст. 2208.
15. Об отчете Губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры о результатах деятельности Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2020 год, в том числе по вопросам, поставленным Думой Ханты-Мансийского автономного округа – Югры [Электронный ресурс] / Распоряжение Правительства ХМАО – Югры от 07.11.2020 № 636-рп // URL: <https://depeconom.admhmao.ru/deyatelnost/> (дата обращения 12.01.2022).
16. Об итогах социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2020 год, [Электронный ресурс] / Распоряжение Правительства ХМАО – Югры от 28. 05.2020 № 6247-рп // URL: <https://depeconom.admhmao.ru/deyatelnost/> (дата обращения 12.01.2022).
17. Об отчете Губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры о результатах деятельности Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2021 год, в том числе по вопросам, поставленным Думой Ханты-Мансийского автономного округа – Югры [Электронный ресурс] / Распоряжение Правительства ХМАО – Югры от 12.11.2021 № 636-рп // URL: <https://depeconom.admhmao.ru/deyatelnost/> (дата обращения 12.01.2022).
18. Об утверждении перечня мест традиционного проживания и традиционной хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Российской Федерации и перечня видов традиционной хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Российской Федерации [Текст] / Распоряжение Правительства Российской Федерации от 08.05.2009 № 631-р // Собрание законодательства РФ. 2009. № 20. Ст. 2493.
19. О Концепции устойчивого развития коренных малочисленных народов Севера Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» [Текст] / Постановление Правительства ХМАО – Югры от 27.05.2011 № 183-п // Собрание законодательства ХМАО – Югры, 2011. № 5. (Часть II). Ст. 513.
20. *Ерохина Е.А.* Коренные малочисленные народы и добывающие компании на обском севере: сотрудничество или конфликт? // ЭКО. 2018;48(5):81-92. URL: <http://dx.doi.org/10.30680/ЕСО0131-7652-2018-5-81-92>

21. О государственной программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «устойчивое развитие коренных малочисленных Народов севера [Текст] / Постановление Правительства ХМАО – Югры от 05.10.2018 № 350-п // Собрание законодательства Ханты-Мансийского автономного округа-Югры / 2018. № 10. (Часть I, том 3). Ст. 1004.
22. *Большакова М.Г.* Экологическая ситуация в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре. URL: <https://vasiliybalanyuk.livejournal.com/> (дата обращения 12.01.2022).
23. *Бурундукова Е.М., Костина О.В., Ладыженская Т.П., Петров А.А.* Природный капитал Югры: современные проблемы и перспективы в сфере развития возобновляемой энергетики, использования водных ресурсов и декарбонизации // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Том 11. № 12. DOI: 10.18334/err.11.12.113969/
24. *Новикова Н.И.* Этнологический мониторинг в контексте оценки воздействия промышленной деятельности на коренные малочисленные народы: традиционные знания и возможности правового регулирования в Республике Саха (Якутия) // Арктика: экология и экономика. 2020. № 3 (39). С. 141–151. DOI: 10.25283/2223-4594-2020-3-141-151.
25. *Воейков М.И.* Государство как предмет политэкономического изучения // Вопросы политической экономии. 2018. № 1. С. 35–54.

**Tatyana Ladyzhenskaya**, (e-mail: [Tladd@mail.ru](mailto:Tladd@mail.ru))

Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Institute of Digital Economy of the Yugorsk State University

(Khanty-Mansiysk, Russia)

## **THE PEOPLES OF YUGRA: PROBLEMS AND PROSPECTS IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF THE NORTH AND ARCTIC**

The article is devoted to the development and use of the territory adjacent to the Arctic zone and the impact on the life of the indigenous peoples of the North. The hypothesis of the study is that the lack of a unified concept of sustainable socio-economic development of the Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug – Yugra as a territory adjacent to the Arctic zone, does not contribute to improving the quality of life, including that of the indigenous peoples of the North, taking into account the territorial, climatic living conditions and the specifics of the traditional way of life.

**Keywords:** Yugra, indigenous peoples of the North, region, population, resources, trades, energy, economic development, Arctic and adjacent territories.

**DOI:** 10.31857/S020736760018682-9

© 2022

**Катерина Волкова**

аспирантка кафедры политической экономии и истории экономической науки Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (г. Москва, Россия)  
(e-mail: kirbireva@ya.ru)

## **УЧАСТИЕ В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ: СТРАТЕГИЯ РОССИИ И КИТАЯ (НА ПРИМЕРЕ СВЕТОДИОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА)**

Существует несколько теорий, с точки зрения которых в научной литературе принято рассматривать участие страны в глобальных цепочках стоимости (ГЦС). Сторонники неоклассического подхода утверждают, что участие в цепочке само по себе приносит выгоду. Концепция «экономического продвижения» требует участия институтов развития. К настоящему моменту накопилась масса эмпирических исследований, критикующих и тот, и другой подходы. В данной работе рассмотрены ГЦС светодиодных светильников, которые представлены на российском рынке. Выявлены препятствия для увеличения добавленной стоимости, с которыми сталкивается Россия на каждом этапе. Главной проблемой отечественных компаний в данной отрасли является невозможность ценовой конкуренции с китайскими производителями. В работе представлен обзор мер, примененных Китаем для развития светодиодной отрасли. Из рассмотренного примера следует, что целью стратегии Китая является не просто увеличение добавленной стоимости, присваиваемой на отдельных этапах производства, а утверждение своего доминирования в данной цепочке. Эта задача решается путем установления контроля над ее центральным звеном и последующего переноса всех остальных звеньев производства на свою территорию.

**Ключевые слова:** глобальные цепочки добавленной стоимости, модернизация экономики, светотехника.

DOI: 10.31857/S020736760018683-0

Развитие средств связи, путей сообщения, а также процессы, обусловившие перенос трудоемких производств из развитых стран в развивающиеся привели к высочайшему уровню интеграции отдельных стран в мировую экономику. Характер разделения труда и его плоды сегодня определяются специализацией не по отдельным группам товаров, а по звеньям производства одного товара. Так, ставший хрестоматийным, пример iPhone, показывает, что в розничной цене разработанного в США смартфона iPhone X на долю китайских компаний выпадает 25,4% добавленной стоимости, и еще около 45% добавленной стоимости производится в Японии, Южной Корее и других странах [20]. Поэтому рассматривать фундаментальные вопросы производства, распределения и потребления, на наш взгляд, целесообразно с точки зрения глобальных цепочек стоимости.

**Глобальные цепочки стоимости и экономическое продвижение.** Суммируя определения из разных публикаций, автор данной работы понимает под термином «глобальная цепочка стоимости» (ГЦС) сеть юридически независимых

фирм, расположенных в различных странах мира и осуществляющих технологически связанные производственные операции по созданию конечного продукта, соответствующие разным стадиям переработки сырья и полуфабрикатов<sup>1</sup>. Отличительной особенностью ГЦС является то, что, в подавляющем большинстве случаев, она организуется какой-то крупной западной ТНК, вступающей в отношения с производителями из развивающихся стран. При этом первая выступает как организатор всей цепочки, и определяет, какие производственные звенья закрепить за собой, а какие передать на аутсорсинг. В силу наличия подобной управленческой иерархии, ГЦС можно рассматривать как своеобразный институт, не идентичный холдингу, но напоминающий его. Для оценки роли данной структуры в современной мировой экономике важнейшим является вопрос о том, как создается, как распределяется и как присваивается добавленная стоимость внутри глобальной цепочки.

В экономической литературе участие в ГЦС нередко оценивается как безусловное благо для всех участников, в соответствии с теорией сравнительных преимуществ Рикардо [19]. Главный аргумент последнего состоит в том, что страны могут извлекать выгоду из торговли, даже если у них нет абсолютного преимущества в производстве какого-либо товара, при условии, что они специализируются на продукции, в создании которой ими достигнута относительно более высокая производительность. Если страны будут использовать это сравнительное преимущество, то торговля принесет взаимовыгодные результаты, благодаря которым каждая из них максимизирует свой доход и получит товары дешевле, чем, если бы производила их сама. Так, доклад Всемирного банка *The World Development Report 2020 (WDR2020)*, отражающий неоклассический подход, говорит о преимуществах связей в ГЦС, благодаря которым "прочные отношения между фирмами способствуют распространению технологий и доступу к капиталу и ресурсам в цепи" [19. С. 3].

Этот подход имеет ряд ограничений, он не учитывает асимметрию власти между покупателями и поставщиками, сегментацию рынка труда, государственное регулирование и другие стороны процесса глобализации [11]. Кроме того, он игнорирует тот факт, что в большинстве случаев ГЦС характеризуются неравным распределением добавленной стоимости между участниками, способствуя обогащению ТНК и снижению доходов партнеров из развивающихся стран. В последних создается много низкокачественных рабочих мест (небезопасных, с низкой заработной платой и квалификацией, с неудовлетворительными условиями труда), а также воспроизводятся новые формы нищеты среди

---

<sup>1</sup> См., например, источник [5], согласно которому «Глобальная цепочка создания стоимости или ГЦС состоит из ряда этапов, связанных с производством продукта или услуги, которые продаются потребителям, причем каждый этап увеличивает стоимость и по крайней мере два этапа производятся в разных странах. Фирма участвует в ГЦС, если она производит хотя бы одну стадию ГЦС».

работающей части населения. В результате, по мнению Б. Сэлвина, наличие в цепочке ведущих компаний с беспрецедентной рыночной властью подрывает сам принцип, на котором основана теория сравнительных преимуществ [14].

Джереффи в своих работах показал, что, во-первых, добавленная стоимость в ГЦС, как сказано выше, распределяется неравномерно, а во-вторых, существуют различные структуры управления цепочками, где ведущие фирмы располагают большей властью, благодаря чему и присваивают большую часть добавленной стоимости [5; 6]. В соответствии с широко применяемой концепцией «улыбающейся кривой», предложенной в 1992 г. С. Ши, добавленная стоимость преимущественно присваивается компаниями, занимающимися разработкой продукта и его продажей, а фирмам-производителям достается меньшая ее доля [15]. Данная концепция справедливо подвергалась критике, т.к. все чаще появлялись ГЦС, эмпирически опровергающие ее [3]. Действительно, факт доминирования отдельных фирм в ГЦС не удается объяснить одним лишь местом, которое они занимают на «улыбающейся кривой». Доля добавленной стоимости, которую получает страна, зависит от переговорной силы капитала, а также от сложившейся внутри страны цены на рабочую силу и от уровня производительности труда [30; 16].

Для выявления факторов, способствующих повышению доли добавленной стоимости страны, нередко применяют концепцию экономического продвижения. Джереффи определил его, как “процесс, посредством которого экономические субъекты – фирмы и рабочие – переходят от деятельности с низкой добавленной стоимостью к деятельности с относительно высокой добавленной стоимостью в глобальных производственных сетях” [5. С.171].

Множество исследований, предпринятых со времени появления данной концепции, показало, что участие в ГЦС как таковое не гарантирует роста экономики [2; 8; 12; 13]. Милберг и Уинклер обнаружили, что, несмотря на внедрение соответствующих институтов и активную экспортную политику, ни одна из 30 развивающихся стран, рассмотренных ими в период с 1980 по 2009 гг., не показала значительного абсолютного роста. Несколько азиатских государств, включая Китай, Индию и Вьетнам, демонстрировали слабое продвижение, которое оказалось характерно в основном для производства электроники и одежды. Большая часть исследованных экономик, включая Мексику, Бразилию, Уругвай и Перу, показали стагнацию или регресс [10].

Полученные результаты авторы объясняют тем, что большинство развивающихся экономик после долгового кризиса 1980-х перешли к экспортноориентированной модели развития. Это привело к тому, что в нишах, способных обеспечить успех занявшим их экономикам, создалась высокая конкуренция, повлекшая снижение цен. Развивающиеся страны попали в ловушку низкой добавленной стоимости, которая не позволяла произвести масштабную модернизацию экспортных отраслей и заставляла сокращать расходы на рабочую

силу. Кроме того, монополярная власть ведущих компаний в ГЦС позволяет им диктовать свои условия сотрудничества. В частности, они используют конкуренцию между партнерами-поставщиками сырья, узлов и деталей, а также услуг по сборке изделия, для снижения собственных издержек.

Накопленный эмпирический материал показывает, что основным вопросом концепции экономического продвижения должен быть вопрос, какие именно институты могут обеспечить рост присваиваемой страной добавленной стоимости.

Участие России в ГЦС и экономическое продвижение: пример светодиодной отрасли. Индекс стратегической национальной промышленной компетентности (СНПК) показывает «качество» интеграции в ГЦС [27]. В 1990-х гг. показатель СНПК России (-3) находился между Индией (-4) и Бразилией (-1) и сильно опережал Индонезию (-10), а к концу 2010-х снизился до -5, так что оказался ниже всех крупнейших экономик мира. В данной работе препятствия на пути экономического продвижения России рассматриваются на примере одной из приоритетных отраслей российской экономики – производства светодиодных светильников.

Данный вид продукции является показательным, т.к. соответствующая производственная цепочка включает наукоемкие, капиталоемкие и трудоемкие звенья. Кроме того, технология светодиодного освещения является сравнительно новой и бурно развивается, в силу чего ГЦС на данном рынке еще находится на этапе становления. В ходе предпринятого исследования автором были использованы официальные документы, материалы отраслевых СМИ, а также проведено более 20 углубленных интервью с собственниками бизнеса и техническими специалистами.

Цепочка создания стоимости офисного светодиодного светильника в общем виде выглядит так (см. Рис. 1):

Рассмотрим этапы последовательно:

**1 этап. НИОКР** часто входит в качестве составного компонента в другие этапы. К сожалению, на сегодняшний день в России фундаментальные научно-исследовательские работы в светотехнической отрасли не ведутся. Опыт-но-конструкторские разработки представлены очень фрагментарно и сводятся к дизайну. Фундаментальные исследования и прикладные разработки по улучшению качественных характеристик продукта осуществляются китайскими, европейскими и американскими компаниями. Таким образом, в нашей стране данный этап производства практически не представлен. Как будет показано ниже, этот факт сам по себе определяет неблагоприятное положение страны в данной ГЦС.

**2 этап – производство сапфировых подложек для выращивания кристаллов.** В производстве данного компонента изделиям российской компании «Монокристалл» принадлежит мировое лидерство. В 2016 году ее доля на мировом

рынке кристаллов для светодиодов составила 33% [25]. Международное соперничество с производителями сапфира из КНР привело к ценовой войне. В годовом отчете за 2019 год «Монокристалл» [23] сообщает об обострении конкуренции на мировом рынке сапфировых кристаллов из-за резкого увеличения производства китайскими производителями, что привело к снижению выручки компании на 31% по итогам года [22]. Судя по открытым бухгалтерским отчетам концерна «Энергомера», 2017 и 2018 годы компания закрывала с убытком от продаж, хотя общий итог был положительным благодаря доходу от участия в других организациях.

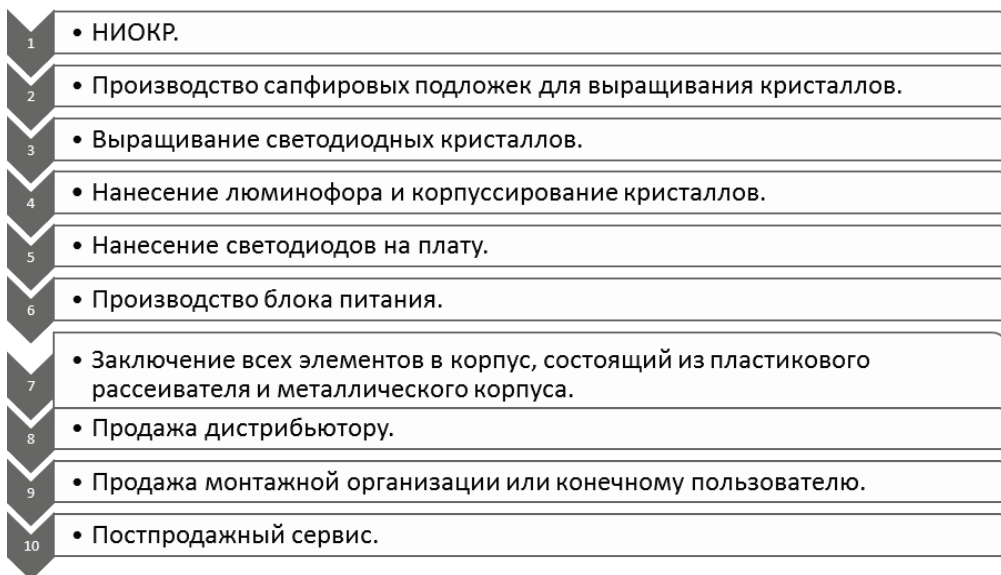


Рис. 1. Этапы ГПС светодиодного офисного светильника

Источник: составлено автором по материалам интервью с экспертами.

**3 этап – выращивание светодиодных кристаллов (чипов)**, центральное звено всей ГПС. Страна, специализирующаяся на нем, имеет наибольшую власть в сети. Этот этап является наиболее наукоемким, его осуществление требует обладания сложной технологией, наличия высококласного оборудования, высокой профессиональной подготовки работников, абсолютной стерильности производства и, что самое важное, значительных объемов выпуска для достижения эффекта экономии на масштабах производства.

Показательна история российской компании «Оптоган», которая занималась производством чипов [24]. На момент создания предприятия его учредители имели передовую технологию выращивания светодиодов, позволяющую получать больше света с прежнего размера кристалла. Несмотря на масштабное финансирование от группы ОНЭКСИМ, «Роснано» и Республиканской инвестиционной компании Якутии (РИК), «Оптоган» столкнулся с рядом



проблем. Во-первых, отсутствие соответствующей инфраструктуры и производства сверхчистых газов, необходимых для процесса эпитаксиального выращивания светодиодных пластин, делали неосуществимым строительство завода в России, т.е. создание одного предприятия должно было сопровождаться массой связанных с его производством мероприятий. Поэтому было принято решение об открытии фабрики в Германии. Во-вторых, поставщики оборудования рассматривали «Оптоган» как второстепенного клиента, постоянно откладывая выполнение заказа из-за крупных поставок в Китай. В-третьих, быстрое освоение отрасли Китаем и широкое использование им эффекта масштаба привели к такому снижению цен, что уже к моменту открытия фабрики, «Оптоган» был неконкурентоспособен. А к 2011 году само наличие производства в Германии приносило постоянный убыток. В результате фабрика была закрыта, а контрольный пакет акций «Оптоган» в 2017 году был приобретен ведущим российским производителем светотехники корпорацией «БЛ-Групп» (которая в настоящее время выпускает светодиоды под новой торговой маркой «Клевер»).

**4-й этап – нанесение люминофора и корпусирование кристаллов.** В России выращивание кристаллов свернуто, производственная линия «Клевер» использует импортные кристаллы, привезенные из Кореи, на них наносит люминофор и корпусирует. Объем производства на 2021 год составляет 30 млн светодиодов, но компания планирует выпускать до 100-150 млн светодиодов в год после модернизации производства [27]. По словам Е. Филипенко, руководителя проектов ПК «Клевер», производственные мощности позволяют закрыть весь спрос российского рынка [31]. Но высокая цена не позволяет этого сделать. Цена самого популярного на рынке светодиода 2830, который используется в офисных светильниках, произведенного ПК «Клевер» составляет 6 руб., компанией Cree – 1,30 руб., китайскими производителями – 50-60 коп.

Несмотря на то, что создание светодиодов является важнейшим звеном в создании светильника, ошибочно полагать, что на него приходится наибольшая добавленная стоимость. По словам одного из основателей «Оптоган» М. Одноблюдова в себестоимости светильника цена кристалла составляет около 5%, что непропорционально мало, учитывая сложность его выращивания и значение для качества конечного изделия [26].

**5 этап – нанесение светодиодов на плату.** Т.к. выращивание кристаллов из-за цен, установленных Китаем на мировом рынке, стало почти бесприбыльным или даже убыточным, этот этап производства, в т.ч. и в Китае, обычно не является самостоятельным. Он осуществляется в рамках более длинного производственного цикла, что позволяет получать прибыль на других этапах. То есть компании, выращивающие кристаллы, обязательно владеют предприятиями, где выполняются другие операции. Этот тезис подтверждается А. Мартыновым, главой департамента новых проектов GS Group. Он рассказал, что на запросы о закупке

кристаллов светодиодов для последующего нанесения люминофора и корпусирования на месте производители, независимо от объема партии, предлагали такие цены, что они оказывались выше цен на готовый собранный светодиод [21]. Таким образом, 3 этап в большинстве случаев оказывается неразрывно связанным с 4 и 5 этапами.

**6 этап – производство блока питания.** Блок питания для светодиодных светильников часто поставляется из КНР в собранном виде. Это обусловлено экономическим фактором. Производство компаний, изготавливающих российские блоки питания, заключается в сборке изделия из российских и иностранных комплектующих, преимущественно китайского происхождения.

**7 этап – заключение всех элементов в корпус, состоящий из пластикового рассеивателя и металла.** Заключение светодиодов и пускорегулирующей аппаратуры в корпус нередко осуществляется в России. Металлические корпуса (штампованные – чаще, литые – реже) изготавливаются на местных предприятиях из российского или привозного сырья. То же самое можно сказать о пластиковых рассеивателях, создающих комфортное для глаз освещение [28].

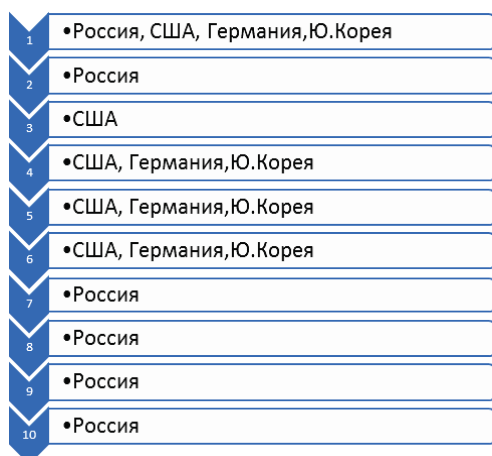
Анализ положения российских компаний в ГЦС светотехники показал, что китайские производители вытесняют их на всех этапах. Компания «Монокристалл», которой принадлежит треть мирового рынка сапфировых подложек для светодиодов, испытывает резкое сокращение сбыта и прибыли из-за насыщения рынка продукцией конкурентов из КНР. На наукоемких и капиталоемких этапах китайские компании имеют крайне низкую норму прибыли, что не позволяет конкурировать с ними и вынуждает компании со всего мира переносить производство на территорию Китая. Трудоемкие этапы производства, такие как сборка блоков питания и светильников нередко локализованы в России, но многие российские компании предпочитают строить бизнес на продаже готовых светильников, целиком собранных в Китае. В таком случае рентабельность оказывается ниже, но этот недостаток компенсируется высоким оборотом торговли на данном рынке.

Без экспансии Китая на мировой рынок светодиодов в 2010-х годах ГЦС светотехники на российском рынке могла иметь вид, представленный на Рис. 2(а). Политика Китая по развитию светодиодной отрасли привели к доминированию Китая на большинстве производственных этапов (Рис. 2(б))

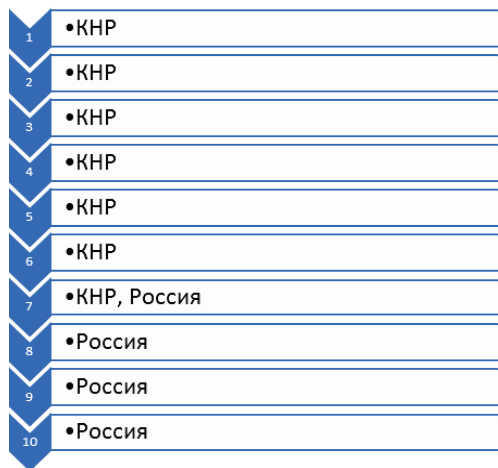
Данная иллюстрация не говорит о полном вытеснении других стран из ГЦС, она лишь показывает, что доля Китая стала значительно выше. В частности, в эконом-сегменте офисного света, наиболее востребованном в России, Китайские комплектующие, по мнению экспертов, занимают не менее 80%.

То есть Россия от участия в светотехнических ГЦС не только автоматически не получает выгод в виде роста производства и занятости, как предполагает неоклассический подход, но это участие подрывает существующие производства, не выдерживающие ценовой конкуренции. Следует отметить, что

в России принят ряд мер для сохранения отрасли. В частности, преференции в госзакупках отдаются российским производителям. Существуют и ассоциации, лоббирующие их интересы на всех уровнях власти и в отраслях народного хозяйства [32]. Однако для достижения конкурентоспособности на мировом рынке этого явно недостаточно. Пример «Оптогана» показал, что открытие одного завода требует развития соответствующей инфраструктуры и смежных отраслей, т.е. проект должен иметь системный характер и гораздо больший масштаб.



**Рис. 2(а).**  
Типичная ГЦС светодиодных офисных  
светильников в 2012 году



**Рис. 2(б)**  
Типичная ГЦС светодиодных офисных  
светильников в 2020 году\*

\*Нумерация соответствует этапам ГЦС, представленным на Рис. 1.

*Источник:* составлено автором по итогам интервью с представителями светотехнической отрасли.

Для того, чтобы сформулировать выигрышную стратегию развития отрасли, необходимо обратиться к успешному опыту Китая. Он имеет значение не только для производства светодиодной техники, но и для поиска эффективных путей развития в ГЦС вообще.

**Создание национальной ГЦС: светодиодная отрасль в Китае.** Светодиодная отрасль является одной из самых быстро развивающихся в Китае. Страна прошла большой путь развития данного производства. В начале 2000-х годов в отрасли использовались исключительно импортированные чипы. В 2013 г. 75% чипов, применяемых в производстве светодиодов для внутреннего рынка, уже выращивались в Китае. При отсутствии точных данных можно предположить, что к 2022 году эта доля стала еще выше. На Рис. 3 показан рост производства чипов, составляющих ядро светодиодной промышленности, в млрд юаней.

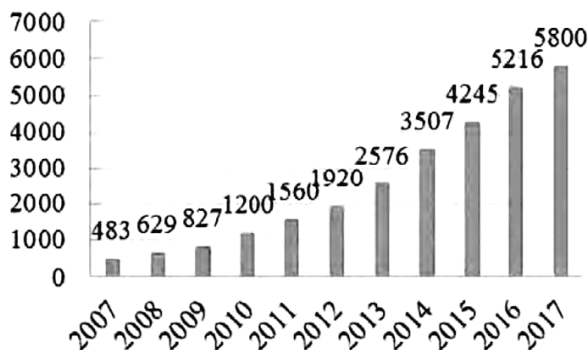


Рис. 3. Производство светодиодных чипов (в млрд юаней) [18]

Для достижения столь выдающихся результатов китайское правительство использовало ряд важных мер. Приоритетом развития отрасли стало выращивание чипов, которое обеспечило самодостаточность всей цепи создания стоимости. Двенадцатый пятилетний план (2011–2015 гг.) поставил цели: увеличить долю собственной светодиодной продукции до 30 процентов от объема китайского рынка освещения; довести долю китайских светодиодных чипов в светильниках, производимых в Китае, до 70%; создать две-три ведущие компании по выращиванию кристаллов и 3–5, производящих конечную продукцию. Этот план разбит на ряд стратегий, реализуемых в основном на местном уровне.

Одной из важнейших мер государственного стимулирования развития отрасли были субсидии на закупку реакторов MOCVD – оборудования для создания светодиодных чипов. Они составляли около половины продажной цены реакторов. Активность китайских компаний приняла такой масштаб, что 57% всех закупок реакторов в мире в 2011 году совершили они, оставаясь крупнейшим заказчиком в 2014 и 2015 годах. Обратной стороной субсидирования стало накопление мощностей, которое в последствии привело к колоссальному снижению цен на конечную продукцию в мире и позволило расширить долю Китая на мировом рынке.

Рост светодиодного производства в стране был обеспечен, прежде всего, потребностями внутреннего рынка. В 2009 году Министерство науки и технологий (MOST) разработало программу государственных закупок светодиодной осветительной продукции под названием "21 ГОРОД, 10 000 светодиодных светильников", а в 2012 году правительство провинции Гуандун обязало государственные и частные предприятия заменить все традиционные источники света на светодиодные [7]. Одновременно в 2011 году был выпущен План Национальной комиссии по развитию и реформам (NDRC) 2011 года по постепенной ликвидации ламп накаливания и прекращено субсидирование других энергосберегающих технологий [9].

Среди главных государственных мер для поддержки НИОКР можно назвать финансирование исследований, благоприятную налоговую политику, поощрение сотрудничества между исследовательскими институтами и предприятиями и финансирование местных центров технологических инноваций [1].

Местные стандарты светодиодной продукции были намеренно установлены ниже международных. Это позволило правительству контролировать количество технологически незрелых продуктов и создало стимулы для непрерывного обновления продукции местными фирмами, сохраняя при этом рыночное пространство для компаний, которые еще не могли соответствовать более жестким критериям на международных рынках [17].

Низкая цена производства, с которой не могли конкурировать мировые лидеры и развитая инфраструктура увеличили приток ПИИ в китайскую светодиодную отрасль. Такие гиганты как Osram, Cree, SemiLEDs и Epistar перенесли производственные мощности в Китай, что послужило источником передовых технологий для страны.

Следует отметить, что в данной цепочке стоимости, несмотря на участие во всех этапах, Китай не показал роста добавленной стоимости. Напротив, за счет масштаба производства, субсидий и низкой нормы прибыли, он обеспечил минимальную для мирового рынка цену, что позволило быстро занять лидирующее место. Это дает основания предположить долгосрочную стратегию завоевания монополистического положения на рынке для последующего увеличения добавленной стоимости.

Рассмотрев участие России в светотехнической ГЦС, мы выяснили, что вопреки взглядам неоклассического подхода, развитие отрасли внутри страны не связано непосредственно с ее деятельностью в ГЦС. Расширение рынка светотехники в России произошло благодаря законодательно закрепленным требованиям перехода на светодиодные источники света. Но, несмотря на наличие научных и технологических разработок, появившийся рынок сбыта был насыщен не продуктами национального производства, а китайскими товарами, которые оказались дешевле при сопоставимом качестве. Поддержка отечественных производителей гарантирует сбыт предприятиям российского государственного сектора. Однако она не обеспечивает достижения уровня цен, необходимого для вытеснения конкурентов с нашего рынка.

Развитие светодиодной промышленности Китая, в свою очередь, дает пример успешной стратегии. Китай демонстрирует, как ряд государственных мероприятий за несколько лет вывел страну из импортера в лидеры мирового экспорта готовых светильников и комплектующих. Основой развития стал государственный план, обеспечивший всестороннее влияние на развитие отрасли. Что касается экономического продвижения Китая в ГЦС, их стратегия преследует не рост добавленной стоимости, а перенос всех звеньев ГЦС внутрь страны, т.к. завоевание мировых рынков происходит за счет ценовой

конкуренции и минимальной нормы прибыли. В сложившейся ситуации России остается или импорт готовой продукции или сборка из импортированных комплектующих. Освоение центрального звена цепи – выращивания светодиодных кристаллов – перенесло управление всей цепью в Китай, хотя разменной монетой в экспансии на мировой рынок стала упавшая норма прибыли на этом этапе.

\* \* \*

Вопреки утверждению сторонников неоклассического подхода о том, что участие в международном разделении труда является безусловным благом для страны, эмпирические данные, как сказано выше, показывают, что, несмотря на активную экспортную политику, большинство развивающихся стран-участников ГЦС не достигли экономического продвижения.

Пример Китая, рассмотренный в данной статье, продемонстрировал, что экономическое продвижение в смысле освоения ключевых технологических этапов может происходить за счет временного сокращения нормы прибыли и ставить целью завоевание монополистической власти на мировом рынке. При этом в краткосрочном периоде добавленная стоимость, присваиваемая страной, может падать, но, благодаря получению ведущей роли в ГЦС, в долгосрочном периоде она будет расти. Рост может происходить за счет повышения производительности труда без пропорционального снижения цен или внедрения в международную практику национальных стандартов качества продукции. Стремительное развитие светодиодной отрасли в Китае, превращение страны из импортера в экспортера и активная экспансия китайских производителей на мировой светотехнический рынок говорят об эффективности принятой в стране стратегии развития.

Политика стимулирования развития производства на основе достижения эффекта экономии на масштабах производства может рассматриваться как форма «индикативного планирования». В его основе лежит развитие центрального звена производственной цепи (в данном случае, светодиодных чипов), что стимулирует рост смежных отраслей. Результатом становится освоение полного цикла производства национальной экономикой и перенос всех звеньев производственной цепочки внутрь страны. Лишь в таком случае вся добавленная стоимость, извлекаемая на внутреннем и внешнем рынках, делает вклад в рост собственной экономики. Для российской экономики это – главный вывод из рассмотренного примера.

### Литература

1. *Butollo F., & Ten Brink T.* (2017). A great leap? Domestic market growth and local state support in the upgrading of China's LED lighting industry // *Global Networks*. 18(2). P. 285–306. DOI: 10.1111/glob.12160
2. *Constantinescu C., Mattoo A., & Ruta M.* (2019). Does vertical specialisation increase productivity? // *The World Economy*. 42. P. 2385–2402.

3. *Degain Christophe & Meng, Bo & Wang Zhi*. Recent trends in global trade and global value chains – 2017.
4. *Dindial M., Clegg J., & Voss H.* (2020). Between a rock and a hard place a critique of economic upgrading in global value chains // *Global Strategy Journal*. DOI:10.1002/gsj.1382
5. *Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T.* (2005). “The Governance of Global Value Chains” // *Review of International Political Economy*. 12 (1): 78–104.
6. *Gereffi G.* The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks in Commodity Chains and Global Capitalism – Westport – Praeger - 1994.
7. *Guangdong Government* (2012). [Announcement on promotion of the LED lighting product in Guangdong], Guangdong Department of Science and Technology, available at: [www.gdstc.gov.cn/HTML/zwgk/zcfg/swszfzc/13384487901147272489475123473558.html](http://www.gdstc.gov.cn/HTML/zwgk/zcfg/swszfzc/13384487901147272489475123473558.html)
8. *Lopez-Gonzalez J.* (2016). Using foreign factors to enhance domestic export performance: A focus on Southeast Asia (OECD Trade Policy Papers, No. 191) // Paris: OECD Publishing.
9. LEDinside (2014d) ‘Chinese Government evaluating LED lighting subsidies’, 20 June, available at: [www.ledinside.com/news/2014/6/chinese\\_government\\_evaluating\\_led\\_lighting\\_subsidies](http://www.ledinside.com/news/2014/6/chinese_government_evaluating_led_lighting_subsidies)
10. *Milberg W., & Winkler D.* (2011). Economic and social upgrading in global production networks: Problems of theory and measurement // *International Labour Review*, 150(3–4), 341–365. DOI: 10.1111/j.1564-913x.2011.00120.x
11. *Milberg W. & Winkler Deborah.* (2010). Outsourcing economics: Global value chains in capitalist development. *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*. 1–349. DOI: 10.1017/CBO9781139208772
12. *Pahl Stefan & Timmer Marcel.* (2019). Do Global Value Chains Enhance Economic Upgrading? A Long View. *The Journal of Development Studies*. 56. 1–23. DOI: 10.1080/00220388.2019.1702159
13. *Rodrik D.* (2018). New Technologies, Global Value Chains, and the Developing Economies. Pathways for Prosperity Commission Background Paper Series; no. 1. Oxford. United Kingdom
14. *Selwyn B, Leyden D.* Oligopoly-driven development: The World Bank’s Trading for Development in the Age of Global Value Chains in perspective. *Competition & Change*. March 2021. DOI: 10.1177/1024529421995351
15. *Shih S.* (1996). "Me-too is not my style: Challenge difficulties, break through bottlenecks, create values". Taipei: The Acer Foundation.
16. Suwandi Intan, Value Chains: The New Economic Imperialism
17. *Virey E., Cohen-Laroque E.* (2013) ‘LED lighting progress means business’, *iLED*, 9, 17–19, available at: [http://luxfit.fr/fichiers\\_site/a2674lux/contenu\\_pages/AC\\_iLED\\_October2013\\_Web.pdf](http://luxfit.fr/fichiers_site/a2674lux/contenu_pages/AC_iLED_October2013_Web.pdf)
18. *WANG Lijun & Yu Y. & Jialong Xie.* (2018). Technological Innovation and LED Lighting Industry Development in China. *Light and Engineering*. 26. 174–179. DOI: 10.33383/2018-144
19. World Development Report 2020. Trading for Development in the Age of Global Value Chains. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020> Дата обращения 11.11.2021.
20. *Yuqing Xing.* How the iPhone Widens the U.S. Trade Deficit with China: The Case of the iPhone X. *Front. Econ. China*. 2020. 15(4): 642–658 <https://doi.org/10.3868/s060-011-020-0026-8>
21. Андрей Мартынов рассказывает зачем GS Group запускает производство светодиодов в Калининграде, Youtube-канал DriveLED. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=rjfwC9TsGHQ&t=245s>. (дата обращения: 11.11.2021).
22. Бухгалтерский баланс АО «Концерн «Энергомера» на 31.12.2018 URL: [http://www.energomera.com/uploads/files/1565252717\\_energomera\\_gbo\\_2018%20%D0%B3.pdf](http://www.energomera.com/uploads/files/1565252717_energomera_gbo_2018%20%D0%B3.pdf). (дата обращения: 11.11.2021).
23. Годовой отчет 2019 г. АО «Концерн «Энергомера» URL: [http://energomera.com/uploads/files/2020\\_go4.pdf](http://energomera.com/uploads/files/2020_go4.pdf) (дата обращения: 11.11.2021).

24. Красивая история нанотехнологий разбилась о рынок. Коммерсант 16.12.2015 URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2876822>. (дата обращения: 11.11.2021).
25. Монокристалл. История компании URL: <https://www.monocrystal.ru/about-us/history/> (дата обращения: 11.11.2021).
26. *Одноблюдов М.А.* 07.06.2021, с 1, личный архив автора.
27. ООО ПК «Клевер» URL: <https://www.bl-g.ru/production/proizvodstvennaya-kompaniya-klever/ooo-pk-klever/>. (дата обращения: 11.11.2021).
28. *Рудис А.* 01.06.2021, с.1, личный архив автора.
29. *Толкачев С.А., Тепляков А.Ю.* Национальная промышленная компетентность и глобальные цепочки стоимости: методологический инструментарий макроэкономического анализа // ЭВР. 2021. № 2 (68). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/natsionalnaya-promyshlennaya-kompetentnosti-globalnye-tsepochki-stoimosti-metodologicheskii-instrumentariy-makroekonomicheskogo> (дата обращения: 13.01.2022).
30. *Устюжанина Е.В., Дементьев В.Е., Евсюков С.Г.* Проблемы распределения власти и экономической ренты в сетях создания стоимости // Экономика и математические методы. 2020. Т. 56. № 1. С. 5–17.
31. *Филипенко Е.* 30.06.2021, с. 1, личный архив автора. Что даёт вступление в АПСС? URL:<http://www.russia-led-ssl.ru/o-np-pss/chto-dayot-vstuplenie-v-apss/> (дата обращения: 11.12.2021).

**Katerina Volkova** (e-mail: [kirbireva@ya.ru](mailto:kirbireva@ya.ru))

post-graduate student of the Department of Political economy  
and history of economic science,  
Plekhanov Russian University of Economics (Moscow, Russia)

## **RUSSIAN AND CHINESE STRATEGY OF PARTICIPATION IN GLOBAL VALUE CHAINS: CASE STUDY (THE PRODUCTION OF LED LAMPS)**

In the scientific literature the participation of a country in global value chains (GVCs) is considered from different points of view corresponding to several theories. Proponents of the neoclassical approach argue that participation in the chain brings benefits in itself. The concept of "economic advancement" implies the involvement of some development institutions. To date, a number of empirical studies have accumulated that criticize both approaches. In the paper, the (GVCs) of LED lamps, which are presented on the Russian market, are considered.

The obstacles to increasing the added value that Russia faces at each stage are identified, and the main hindrance for domestic companies in this industry is revealed, that is, the impossibility of price competition with Chinese manufacturers.

The paper provides an overview of the measures taken by China to develop the LED industry. From the above example, it follows that the goal of China's strategy is not just to increase the added value at each individual stage of production, but to assert Chinese dominance in the entire chain. This problem is solved by establishing control over its most important link and the subsequent transfer of all other stages of production to the territory of China.

**Keywords:** global value chains, economic modernization, lighting engineering.

**DOI:** 10.31857/S020736760018683-0



© 2022

**Бахъш Ахмедов**

кандидат экономических наук, доцент кафедры Экономики и менеджмента  
Азербайджанского Государственного Экономического Университета  
(г. Баку, Азербайджан)  
(e-mail: bahmadov@gmail.com)

## **ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ СБЕРЕЖЕНИЙ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ**

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты формирования сбережений корпоративного сектора. Анализ показывает, что в Азербайджане существует значительная зависимость национальных сбережений от доходов от нефти. Перераспределение государством доходов от нефти оказывает существенное влияние на формирование сбережений в корпоративном секторе. Исследование обнаружало значительную связь между сбережениями домохозяйств и государства и сбережениями корпоративного сектора. Влияние инфляции на сбережения корпоративного сектора было ограниченным. Кроме того, рост процентных ставок не увеличивает, а уменьшает корпоративные сбережения.

**Ключевые слова:** сбережения, корпоративный сектор, нефтяные доходы.

DOI: 10.31857/S020736760018139-1

Уровень экономического развития страны зависит не только от размера доходов, но и от суммы накопленных богатств. Национальные сбережения играют важную роль в экономическом росте и улучшении благосостояния общества. Эта часть оставшихся доходов направляется на рост будущего потребления и служит основным источником финансирования национального богатства и инвестиций.

Национальные сбережения — это часть располагаемого дохода страны, которая не расходуется на конечное потребление товаров и услуг [23. С. 183]. При положительной величине национальных сбережений национальное богатство увеличивается, а при отрицательной — уменьшается. В отличие от национальных сбережений инвестиции, хотя и являются одним из основных факторов экономического роста в стране, в конечном итоге не являются прямым фактором увеличения национального богатства.

В системе национальных счетов национальные сбережения делятся на сбережения нефинансовых предприятий, сбережения финансовых предприятий, сбережения органов государственного управления, сбережения домашних хозяйств и сбережения некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Поскольку нефинансовые и финансовые предприятия не имеют расходов на конечное потребление, их сбережения равны располагаемому ими доходу [23. С. 182]. Следует отметить, что основным источником сбережений в корпоративном секторе является объем потребления капитала с нераспределенной прибылью после

налогообложения. Разница между сбережениями и стоимостью потребленного капитала формирует чистые сбережения в корпоративном секторе.

В системе национальных счетов сумма сбережений и капитальных трансферов равна сумме чистого кредитования с чистым приобретением нефинансовых активов (приобретение нефинансовых активов за вычетом выбытия минус потребление основного капитала), а наличные деньги и банковские депозиты также являются компонентами чистого кредита [23. С. 198]. В этом отношении денежные средства фирмы могут быть получены за счет сбережений.

Кроме того, согласно системе национальных счетов, доля нераспределенной прибыли предприятия с прямыми иностранными инвестициями считается сначала переданной напрямую иностранному инвестору, а затем реинвестированной, и в этом случае эта сумма не включается в сбережения корпоративного сектора [23. С. 154]. В связи с этим увеличение в экономике страны доли предприятий с иностранными инвестициями может оказать понижающее влияние на сбережения корпоративного сектора.

Внутренние ресурсы играют важную роль в финансировании производственной и экономической деятельности в корпоративном секторе. Исследования Дж. Фана, С. Титмана и Г. Туайта показывают, что в период с 1991 по 2006 гг. отношение заемного капитала к активам в компаниях составляло 26% [10. С. 35]. Кроме того, согласно опросу, проведенному среди 40 тыс. компаний в 67 странах: 59,2% финансовых ресурсов компаний в странах с низким уровнем дохода, 59,3% – в странах со средним уровнем дохода и 58,2% – в странах с высоким уровнем дохода формировались из внутренних источников [6. С. 3060]. Как видно, сбережения корпоративного сектора играют важную роль с точки зрения инвестиционной активности. Н. Калдор отмечает, что у предпринимателей больше склонность к сбережению, чем у домохозяйств [11. С. 95]. Таким образом, предпринимателям легче превратить сбережения в инвестиции.

**Факторы, влияющие на сбережения в корпоративном секторе.** Согласно Дж. Саксу и Ф. Лорану, общие сбережения частного сектора равны сумме сбережений корпоративного сектора и сбережений домохозяйств, и если домохозяйства владеют фирмами, они определяют сбережения частного сектора [21. С. 109]. В этом случае фирмы делают сбережения в пользу домашних хозяйств. То есть если акционеры фирмы полностью рациональны и воспринимают изменение сбережений корпоративного сектора как изменение размера своих активов, то они решают оставить средства в фирме и это называется эффектом «снятия корпоративной вуали» [4. С. 4]. Это означает, что решения о сбережениях домохозяйств и корпоративного сектора взаимосвязаны. Действительно, когда домохозяйства владеют фирмами, стоимость их акций возрастает по мере увеличения нераспределенной части прибыли. А это может привести к увеличению благосостояния домохозяйств и изменению поведения потребителей. Кроме того, поскольку домохозяйства, как владельцы фирмы, принимают решение

о распределении прибыли, они могут принять сбережения фирмы, как часть своих сбережений. Это возможно при отсутствии разделения финансового и промышленного капитала, а также при наличии развитых рынков капитала и отсутствии налога на прирост капитала. Поэтому, чем выше доля индивидуальных и семейных предприятий в национальной экономике, тем больше вероятность этого эффекта.

Кроме того, эффект может быть уменьшен, если рынки капитала несовершенны, акционеры предпочитают увеличивать располагаемый доход над приростом капитала, существует риск ликвидности при получении дохода от прироста капитала и существуют налоги. Например, если нераспределенная прибыль инвестируется в новые инвестиционные проекты, которые являются неэффективными и, следовательно, не в интересах акционеров, то благосостояние домашних хозяйств, вследствие высоких корпоративных сбережений, не увеличивается, и, как следствие, их потребительское поведение не меняется. Точно так же государственные фирмы выплачивают дивиденды государству, и если влияние дохода из этого источника на домохозяйства явно не ощущается, то этот фактор не повлияет на сберегательное поведение домохозяйств [5. С. 31].

Решение о распределении прибыли госпредприятий напрямую зависит от государственных органов. В этом отношении существует связь между сбережениями государства и сбережениями корпоративного сектора.

Низкая диверсификация внутренних рисков в развивающихся странах и слабое развитие финансовых рынков увеличивают сбережения фирм, связанные с мотивом предосторожности [18. С. 385]. Дж. Кейнс мотив предосторожности определяет как подготовку к непредвиденным обстоятельствам, требующим внезапных расходов, и к непредвиденным возможностям для выгодных покупок [12. С. 196]. В целом мотив предосторожности связан с реакцией хозяйствующих субъектов на будущие риски, определяемые текущей ситуацией. В этом случае наличие ограничений на привлечение средств во время инвестиционных возможностей также увеличивает сбережения корпоративного сектора.

Для компаний с эффективными инвестиционными проектами очень важен доступ к внешним источникам финансирования для своевременной реализации данных проектов. Если фирма делает недостаточно инвестиций, возникают две проблемы. Во-первых, в результате недостаточных инвестиций технико-экономический уровень производства не соответствует современным требованиям, что может привести к снижению конкурентоспособности фирмы на рынке. Во-вторых, доля компании на рынке сокращается, если она не достигает необходимого уровня производственной мощности. Восстановление утраченной доли рынка требует больше затрат по сравнению с сохранением доли рынка в связи с дополнительной рекламой, более низкими ценами

и повышением качества производимого продукта [3. С. 209]. Поскольку инвестиции осуществляются в относительно короткий период времени, а инвестиционные возможности возникают неожиданно, фирмы могут полагать, что оптимальный вариант – сбережения. Однако склонность фирм к сбережению во многом зависит от их доступа к внешнему финансированию. В этом отношении финансовая система играет важную роль в перераспределении существующих сбережений в пользу фирм, имеющих инвестиционные возможности и осуществляющих эффективные инвестиции в экономику [15. С. 718].

Оптимальная инвестиционная политика фирмы требует, чтобы инвестиционный проект был завершен относительно быстро. Это связано с тем, что по мере увеличения продолжительности инвестиционного периода увеличивается и объем инвестиций. Но и относительно короткий период инвестиций обычно требует дорогостоящего финансирования. Фирмы имеют относительно большие остатки денежных средств в случае, когда внешнее финансирование является дорогостоящим или когда существует высокая неопределенность в отношении доходов [20. С. 1730]. Согласно данному подходу, оптимальная политика сбережений фирмы зависит от ее ожидаемых финансовых потребностей в будущем; а в тех областях, где делается больший объем инвестиций, объем сбережений больше. Кроме того, оптимальная сумма денежных средств фирмы определяется компромиссом между низкой доходностью ликвидных активов и нераспределенной прибылью, полученной за счет минимизации более дорогого внешнего финансирования будущих инвестиционных возможностей. То есть по мере увеличения стоимости внешнего финансирования, увеличения дисперсии будущих денежных потоков фирмы и увеличения прибыли от будущих инвестиционных возможностей, увеличивается и оптимальный объем внутренней ликвидности [13. С. 335].

На сбережения в корпоративном секторе влияет также экономическая активность. Проведенные исследования показали, что существует положительная связь между объемом сбережений и экономическим ростом [16. С. 165]; [22. С. 14]. К. Керол и Д. Вейл тоже рассматривали экономический рост как один из детерминантов сбережений [8. С. 180]. Высокий экономический рост способствует образованию высоких доходов, что в свою очередь способствует увеличению сбережений. Так, источниками сбережений в корпоративном секторе являются прибыль и потребление основного капитала (амортизация). Экономический рост позволяет увеличить как амортизацию за счет расширения основного капитала, так и прибыль.

В период роста экономической активности фирмам нужны дополнительные денежные средства для обеспечения растущего оборота товаров и услуг. Таким образом, увеличение сбережений корпоративного сектора за счет транзакционного эффекта происходит тогда, когда возникает необходимость увеличения остатка денежных средств.

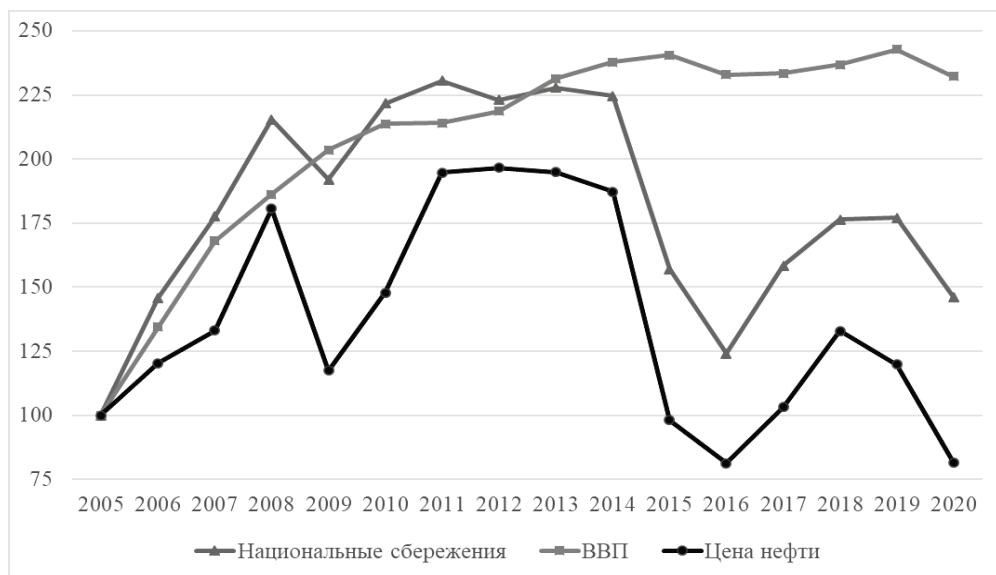
В классической теории зависимое от реальной процентной ставки сбережение считается первичным, т.е. увеличение процентной ставки приводит к увеличению сбережения, а это способствует снижению потребления. В то же время существуют разные подходы к влиянию процентных ставок на национальные сбережения. К. Шмидт-Гебел и Л. Севен не обнаружили зависимость между процентной ставкой и нормой сбережения [22. С. 18]. Но вместе с тем некоторые экономисты отмечают, что такая ситуация связана с проблемой идентификации [1. С. 119]. Проблема идентификации возникает в случае, если между переменными существуют связи более, чем одного типа. П. Массон и другие выявили положительный эффект между национальными сбережениями и процентными ставками, а Н. Лоайза и другие выявили отрицательный эффект [17; 16]. Если мы примем эффект «снятия корпоративной вуали», то низкие процентные ставки приведут к замене сбережений потреблением, но также они уменьшат инвестиционный доход и увеличат сбережения домохозяйств.

Если реальный обменный курс повышается, импорт становится дешевле, а отечественные товары дорожают, что отрицательно сказывается на экономической активности. Когда мобильность капитала высока, обменный курс национальной валюты является ключевым фактором в определении макроэкономического равновесия в малых странах с открытой экономикой. Любое нарушение равновесия в такой экономике приводит к соответствующему изменению реального обменного курса, что ведет к новому долгосрочному равновесию [2. С. 13]. Согласно некоторым исследованиям, снижение реального обменного курса увеличивает норму сбережений [9]. Однако П. Монтъель и Л. Севен не определили точную взаимосвязь между нормой сбережений и обменным курсом [19. С. 30]. Б. Бернанке также отмечает, что высокие сбережения способствуют снижению реального обменного курса [7]. Согласно последнему подходу, не реальный обменный курс является фактором формирования национальных сбережений, а, скорее, изменение объема национальных сбережений является фактором, определяющим реальный обменный курс. В то же время обесценивание национальной валюты увеличивает номинальную стоимость инвестиций в национальной валюте, поскольку основная часть инвестиционных товаров не производится в малых странах, и этот фактор увеличивает потребность фирм в финансовых средствах для реализации инвестиционных возможностей.

Один из факторов, влияющих на сбережения в корпоративном секторе, связан с налоговой и амортизационной политикой. Так, уровень налоговых ставок и ставок амортизации определяет размер располагаемого дохода в корпоративном секторе. Однако налог на добавленную стоимость, акцизный налог, налог на имущество и другие налоги тоже могут изменить размер прибыли.

**Текущая ситуация.** Нефтяной сектор в Азербайджане играет важную роль в развитии национальной экономики. Так, доля нефтяного сектора в ВВП в 2005–2020 гг. колебалась от 28,4% до 56,1%. Кроме того, развитие нефтяного сектора привело к формированию необходимых ресурсов для финансирования национальной экономики.

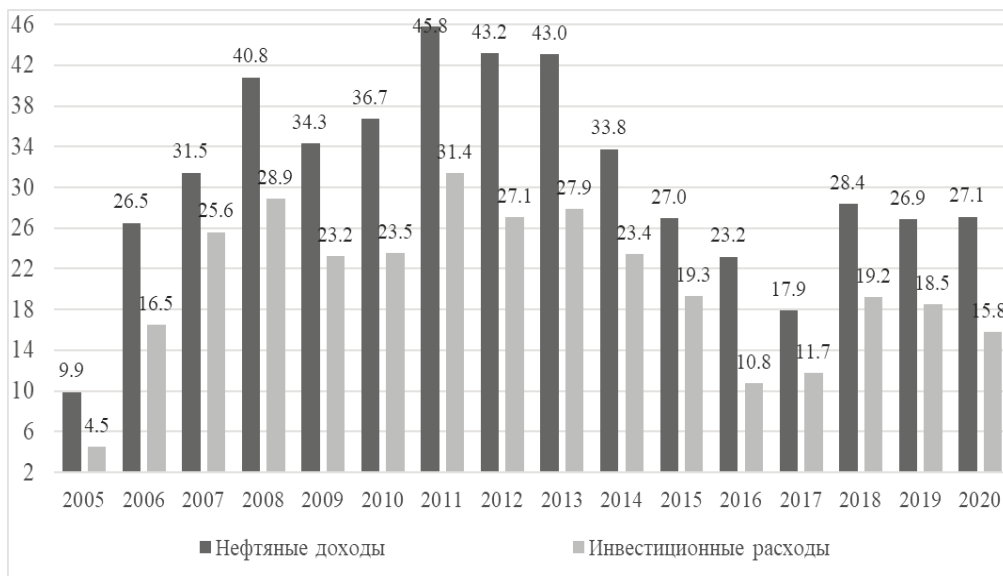
Как видно из Рис. 1, несмотря на отсутствие существенных отклонений в динамике роста реального ВВП в 2005–2020 гг., наблюдались значительные колебания в динамике национальных сбережений в реальном выражении. В основном это произошло из-за цен на нефть. За этот период около 82,8% добытой в стране нефти было экспортировано, а средняя доля нефтегазового сектора в ВВП составила 42,2%. Поскольку структура ВВП рассчитывается в фактических ценах, цена на нефть была основным фактором, влияющим на структуру ВВП. Кроме того, при повышении цен на нефть доля расходов на потребление в ВВП уменьшается, а при понижении – увеличивается. Следует отметить, что рост цен на нефть на мировом рынке позволяет Азербайджану приобретать дополнительные товары и услуги.



**Рис. 1.** Динамика реального ВВП и реальных национальных сбережений в Азербайджане и цены на азербайджанскую нефть (2005 = 100) [26]

При этом в последние годы значительная часть расходов государственного бюджета финансируется за счет доходов от нефти. В 2005–2020 годах средняя доля доходов государственного бюджета, сформированная за счет доходов от нефти, составила 60,7%, а средняя доля расходов государственного бюджета в ВВП составила 27,7%. Поскольку нефтяные доходы государственного

бюджета были потрачены в основном не в нефтяном секторе, эти доходы также оказали значительное влияние на развитие других секторов.



**Рис. 2. Отношение нефтяных доходов и инвестиционных расходов государственного бюджета к нефтефтяному ВВП (%) [26]**

Как видно из рисунка, отношение нефтяных доходов государственного бюджета к нефтефтяному ВВП значительно выше. Это играет важную роль в формировании сбережений в национальной экономике, в том числе в нефтефтяном секторе. Сравнение Рис. 1 и Рис. 2 показывает, что существует прямая зависимость между ценами на нефть и нефтяными доходами государственного бюджета. В некоторых случаях изменение цен на нефть влияло на доходы бюджета с некоторым лагом. Это было связано с отсутствием в госорганах в ходе бюджетного процесса точных прогнозов динамики цен на нефть. Доля нефтефтяного сектора в ВВП снизилась с 36,3% в 2014 году до 28,3% в 2015 году. Это связано с тем, что эффект от снижения цен на нефть на мировом рынке превысил эффект от обесценивания национальной валюты. Так, если в начале 2015 года манат обесценился примерно на 33,6%, то в этом году среднегодовая цена на нефть снизилась на 46,7% по сравнению с предыдущим годом. Дополнительное обесценивание национальной валюты на 48,5% в конце 2015 года привело к увеличению доли нефтефтяного сектора в ВВП в 2016 году до 32,4%. В то же время сохранение доходов госбюджета в манатах на уровне прошлого года в 2016 году привело к перечислению в госбюджет меньшей части доходов от нефти, которые в основном формируются в долларах США. Так, доля доходов госбюджета от нефти в нефтефтяном ВВП снизилась с 66,4% в 2015 году до 47,2% в 2016 году и до 31,5% в 2017 году.

Большие изменения в основном коснулись объема инвестиционных расходов бюджета. При падении цен на нефть инвестиционные затраты бюджета уменьшаются, а при повышении цен – увеличиваются. Однако такие изменения доходов государственного бюджета от нефти, на которые приходится значительная доля нефтегазового ВВП, усиливают неопределенность в национальной экономике, так как инвестиционные расходы имеют мультипликативный эффект и уменьшение этих расходов оказывает значительное влияние на сокращение внутреннего спроса.



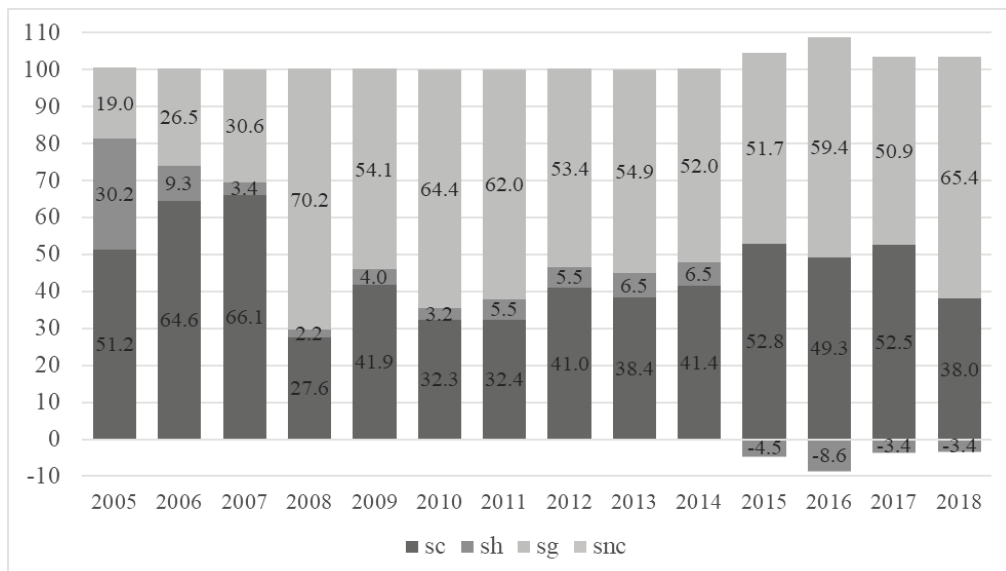
Рис. 3. Источники роста нефтегазового ВВП [26]

Как видно из Рис. 3, рост нефтегазового ВВП существенно зависит от объема внутреннего спроса. Хотя девальвация национальной валюты в 2015 году положительно отразилась на росте экспорта, производимые в стране нефтегазовые продукты в основном продаются на внутреннем рынке. Таким образом, на сбережения компаний нефтегазового сектора влияют в основном внутренние факторы.

Как видно из рисунка, доля отдельных секторов экономики в национальных сбережениях была нестабильной. Одним из основных факторов, влияющих на эту ситуацию, является цена на нефть. Сравнение Рис. 1 и Рис. 4 показывает, что существует прямая связь между изменениями цен на нефть и сбережениями государства. Однако более чем двукратное обесценение национальной валюты в 2015 году привело к значительному сокращению доходов бюджета от нефти в долларах США, что также положительно сказалось на увеличении государственных сбережений. Так, по сравнению с 2014 годом доходы бюджета



в долларом выражении снизились в 1,4 раза в 2015 году и в 2,1 раза в 2016 году, а нефтяные доходы бюджета снизились в 1,6 раза и 2,7 раза соответственно. Такое снижение произошло из-за резкого падения цен на нефть в те годы.



Здесь, sc – сбережения корпоративного сектора;  
sh – сбережения домохозяйств;  
sg – сбережения государства;  
snc – сбережения некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

**Рис. 4. Структура национальных сбережений в Азербайджане (%) [26]**

Кроме того, повышение курса доллара США с 0,78 маната до 1,05 маната в феврале 2015 года до 1,6 маната в декабре, до 1,7 маната в ноябре 2016 года привело к увеличению цены импорта и, соответственно, внутренних цен. Хотя национальная валюта значительно обесценилась по отношению к доллару США во многих основных странах-партнерах, таких как Россия, Турция, Грузия и Казахстан, обесценение в Азербайджане было относительно бóльшим. В результате реальный эффективный курс маната по отношению к иностранным валютам снизился в 1,6 раза. Поскольку Азербайджан относительно небольшая страна, доля импорта во внутреннем спросе высока. Так, в 2005–2020 гг. доля импорта во внутреннем спросе колебалась от 31,2% до 56,2%. При этом уровень инфляции в стране увеличился с 4,0% в 2015 году до 12,4% в 2016 году и 12,9% в 2017 году. В результате обесценения национальной валюты по сравнению с 2014 годом доходы бюджета в долларом выражении снизились в 1,4 раза в 2015 г., в 2,1 раза в 2016 г., нефтяные доходы бюджета снизились в 1,6 и 2,7 раза соответственно. Это

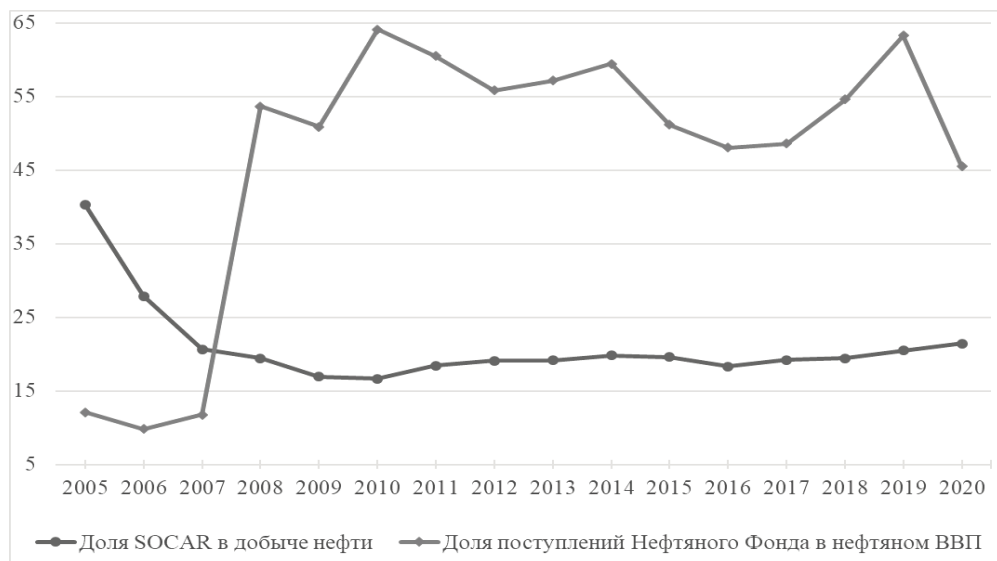
снижение в вышеупомянутые годы ограничило негативное влияние снижения объемов добычи и цен на нефть на объем сбережений государства и в то же время привело к снижению реальных доходов населения. В результате влияния этих факторов ВВП в 2015–2018 годах стабильно снижался.

Эти факторы также привели к изменению структуры национальных сбережений. В частности, сбережения домашних хозяйств снизились до отрицательного уровня. Это было связано с ограниченным доступом населения к кредитам в стране в результате обесценения национальной валюты, роста платежей физических лиц по кредитам, взятым в иностранной валюте, снижения экономической активности и роста инфляции. В частности, в феврале 2015 года сумма наличных денег в манатах вне банков (M0) составила 7957,7 миллиона манатов, а в декабре 2015 года этот показатель снизился до 4775,9 миллиона манатов. В феврале 2015 года национальная валюта обесценилась почти вдвое, что привело к обесценению манатных накоплений домохозяйств. Однако рост цен на электроэнергию, нефтепродукты, природный газ и другие товары и услуги, цены на которые регулируются государством, в 2015–2017 годах привел к сокращению возможностей сбережений домашних хозяйств из-за увеличения их расходов и увеличения возможностей сбережений для корпоративного сектора.

В то же время высокая доля корпоративного сектора в национальных сбережениях в 2005–2007 гг. в основном объяснялась небольшим объемом нефти, добываемой по нефтяным контрактам, и тем, что значительная ее часть использовалась для покрытия расходов иностранных компаний. Кроме того, Тарифный (Ценовой) Совет Азербайджанской Республики 5 января 2006 года принял решение о повышении тарифов на дизельное топливо, бытовые печи, керосин и авиакеросин; решением от 6 января 2007 года были также повышены тарифы на большую часть нефтепродуктов, электроэнергию и природный газ, что тоже повлияло на рост корпоративных сбережений. Как видно из Рис. 1, среднегодовая цена на азербайджанскую нефть выросла с 53,4 долларов в 2005 году до 96,5 долларов в 2008 году. А ввод в эксплуатацию в 2006 году магистрального нефтепровода Баку-Джейхан позволил увеличить экспорт нефти. Таким образом, объем добычи нефти в стране в 2008 году увеличился вдвое по сравнению с 2005 годом. Рост цен на нефть привел к более быстрой окупаемости инвестиций иностранных компаний и, как следствие, к увеличению доли Азербайджана в нефтяных прибылях. В результате, как показано на Рис. 1, национальные сбережения увеличились, и, поскольку большая часть доходов от нефти поступает в Государственный нефтяной фонд, доля государства в национальных сбережениях увеличилась.

Снижение доли SOCAR в добыче нефти в стране, а также увеличение доли правительства Азербайджана в нефти, добываемой с участием иностранных нефтяных компаний с 2008 года, привело к увеличению доли государства

в национальных сбережениях. На это также повлияло существенное снижение прибыли SOCAR в 2008 году по сравнению с 2007 годом [25].



**Рис. 5. Доля SOCAR в добыче нефти и отношение доходов Государственного Нефтяного Фонда к нефтяному ВВП (%) [24; 25]**

Таким образом, поскольку большая часть доходов, получаемых в нефтяном секторе, находится в управлении государства, перераспределение доходов от нефти оказывает значительное влияние на формирование доходов общества. Кроме того, поскольку значительная часть доходов в корпоративном секторе приходится на государственные предприятия, государственное регулирование и перераспределение доходов от нефти государством оказывают значительное влияние на формирование сбережений корпоративного сектора.

Принимая во внимание факторы, отмеченные в теоретическом разделе, была построена следующая регрессионная зависимость между этими факторами и отношением сбережений в корпоративном секторе к ВВП.

$$SC_t = \beta_0 + \beta_1 SG_t + \beta_2 SH_t + \beta_3 OS_t + \beta_4 G_t + \beta_5 \varepsilon_t + \beta_6 \pi_t + \beta_7 M_t + u_t \quad (1)$$

- где,  $SC_t$  – отношение корпоративных сбережений к ВВП;  
 $SH_t$  – отношение сбережений домашних хозяйств к ВВП;  
 $SG_t$  – отношение сбережений государства к ВВП;  
 $OS_t$  – доля нефтяного сектора в ВВП;  
 $G_t$  – годовой темп роста ненефтяного ВВП;  
 $\varepsilon_t$  – изменение реального обменного курса;  
 $\pi_t$  – уровень инфляции;

$i_t$  – номинальная процентная ставка;  
 $M_t$  – отношение разницы между денежной массой  $M_2$  и  $M_1$   
 к ВВП;  
 $t$  – год.

Поскольку домашние хозяйства и государство контролируют корпоративный сектор, переменные  $SH_t$  и  $SG_t$  включаются в уравнение регрессии для определения взаимосвязи между их сбережениями и сбережениями корпоративного сектора. Годовые темпы роста нефтяного ВВП и доля нефтяного сектора в ВВП отражают темпы экономического роста, цены на нефть и колебания в экономике. Изменения реального эффективного обменного курса отражают инфляцию и изменения номинального обменного курса в странах-партнерах и национальной экономике. Поскольку реальный обменный курс влияет на экономическую активность в стране, он может повлиять на сбережения в корпоративном секторе. Финансовый рынок гарантирует, что национальные сбережения будут мобилизованы и предложены инвесторам. Процентная ставка отражает стоимость заемных средств, а отношение разницы между денежной массой  $M_2$  и  $M_1$  к ВВП – количество средств, которые могут быть предложены для корпоративного сектора. Налоговые ставки и нормы амортизации не были включены в уравнение регрессии, поскольку они не менялись с течением времени.

На основе данных за 2005–2018 гг., используя (1) в Eviews 10, было построено следующее уравнение регрессии с использованием метода наименьших квадратов.

$$SC = 16.66 - 1.03SG - 0.64SH + 0.57OS + 0.55G + 0.13\epsilon - 0.12\pi - 0.36i - 0.35M \quad (2)$$

Как видно из табл. 1, коэффициент детерминации высокий,  $t$ -статистика и  $F$ -статистика адекватны на уровне значимости 5%. Кроме того, поскольку статистика Дарбин–Ватсона близка к 2, возможность автокорреляции остатков ограничена.

В дополнение к вышесказанному, был проведен тест Бройха–Годфри на автокорреляцию, и автокорреляция отсутствует между остатками 1-го и 2-го порядка при 5% уровне значимости.

Коэффициент Джакю–Бера, который предполагает нормальное распределение остатков, составляет 0,13, а вероятность нормального распределения составляет 93,6%, что можно рассматривать как асимптотическое нормальное распределение.

Гетероскедастичность нарушает условия Маркова–Гаусса в формулировке уравнения регрессии. В связи с этим тесты Браши–Паган–Годфри и Глейзера не выявили гетероскедастичности на уровне значимости 5%.

Тест Рамсея показал, что уравнение регрессии было правильно построено при уровне значимости 5%.

Таблица 1

## Параметры уравнения регрессии следующие

Переменные	Параметры	Стандартная ошибка	t-Статистика	Вероятность
SG	-1.028758	0.025280	-40.69455	0.0000
SH	-0.636808	0.041548	-15.32721	0.0000
OS	0.567288	0.023235	24.41505	0.0000
G	0.552847	0.041160	13.43166	0.0000
$\epsilon$	0.125691	0.012581	9.990833	0.0002
$\pi$	-0.120421	0.018983	-6.343673	0.0014
$i$	-0.359782	0.074571	-4.824696	0.0048
M	-0.349015	0.092705	-3.764813	0.0131
C	16.66047	1.590740	10.47341	0.0001
R <sup>2</sup>	0.999057			
Скорректированный R <sup>2</sup>	0.997547			
F-статистика	661.9543			
Вероятность (F-статистика)	0.000000			
Дарбин-Ватсон статисти- стика	1.753172			

В дополнение к вышесказанному было обнаружено, что между переменными уравнения регрессии (2) существует мультиколлинеарность. Это не оказало существенного влияния на качественные аспекты уравнения регрессии.

Уравнение (2) регрессии показывает, что существует обратная зависимость между сбережениями корпоративного сектора и сбережениями домохозяйств и государства. В основном это связано с тем, что домохозяйства являются собственниками небольших предприятий, в то время как крупные предприятия в Азербайджане в основном принадлежат государству. Так, доля негосударственных предприятий в общем количестве промышленных предприятий составила 18,9% в 2018 году и 16,4% в 2020 году. В то же время доля отраслей с небольшим участием местного частного сектора, таких как горнодобывающая промышленность, в промышленном производстве составляла 73,3% в 2018 г. и 61,3% в 2020 г., а доля производства, распределения и поставки электроэнергии, газа и пара составляла 4,1% и 6,0% соответственно, на долю нефтепродуктов пришлось 5,9% и 7,3% соответственно. Кроме того, около 6–8% промышленной продукции было произведено непосредственно домохозяйствами. Таким образом, около 10,7% промышленного производства в 2018 году и около 17,4% в 2020 году было произведено корпоративным сектором, принадлежащим домохозяйствам. При этом значительная часть продукции и услуг автомобильного транспорта, торговли и строительства производится предприятиями, находящимися в собственности домохозяйств. Это говорит об эффекте «снятия корпоративной вуали».

Сбережения таких крупных компаний, как SOCAR, «Азербээнержи» ОАО, «Азеришыг» ОАО, «Азерсу» ОАО, «Азербайджан Демир Йоллары» ЗАО и др. определяются непосредственно государством. В то же время с целью сохранения макроэкономического равновесия и снижения неопределенности в будущем правительство регулирует размер трансфертов из Государственного Нефтяного Фонда в бюджет для предотвращения значительного сокращения валютных резервов. При снижении же нефтяных доходов объем средств для поддержания достигнутого уровня расходов государственного бюджета превышает доходы Государственного нефтяного фонда, что оказывает негативное влияние на размер трансфертов из Государственного нефтяного фонда в бюджет. Замедление темпов роста текущих расходов из государственного бюджета отрицательно сказывается на доходах корпоративного сектора. Например, по сравнению с 2015 годом, в 2018 году государственные потребительские расходы снизились на 4,3% в реальном выражении.

Разница между денежной массой M2 и денежной массой M1 показывает объем срочных вкладов и отражает возможности кредитования в национальной экономике. Ясно, что относительно дешевый и легкий доступ к кредитам снижает склонность корпоративного сектора к сбережениям. Таким образом, один из факторов, влияющих на сбережения корпоративного сектора, связан с мотивом предосторожности.

Рост процентных ставок привел не к увеличению, а к сокращению корпоративных сбережений. Повышение процентных ставок ведет к увеличению стоимости внешнего финансирования и снижению прибыли в корпоративном секторе. В то же время в период 2005–2020 гг. доля банковских кредитов в финансировании инвестиций в основной капитал колебалась от 3,1% до 14,1%. Очевидно, что банковские кредиты в Азербайджане не играют важной роли в финансировании инвестиций. Отношение кредитов, вложенных в экономику, к ВВП увеличилось с 11,5% в 2005 году до 40,0% в 2015 году, затем снизилось до 16,2% в 2018 году и составило 20% в 2020 году. В целом, если доля кредитов в финансировании текущих и инвестиционных операций в корпоративном секторе высока, то негативное влияние процентных ставок на прибыль увеличивается [14. С. 196]. Так как норма прибыли не может быстро адаптироваться к резкому изменению процентных ставок, то изменения процентных ставок имеют отрицательную корреляционную зависимость с прибылью.

Существует положительная корреляция между ростом корпоративного сектора и экономическим ростом, увеличением добычи нефти и газа и ценами на нефть. В частности, поскольку OS рассчитывается на основе номинальных цен, он отражает как реальные темпы роста, так и влияние цен на нефть и газ. Он также отражает колебания в экономике, где экономическая ситуация зависит от цен на нефть.

Влияние инфляции на сбережения корпоративного сектора было ограниченным. В условиях слабых финансовых рынков инфляция делает использование кредита более эффективным и обесценивает сбережения.

Существует слабая положительная корреляция между изменением реального эффективного обменного курса национальной валюты и сбережениями корпоративного сектора.

Анализ показывает, что сбережения корпоративного сектора в стране составляют значительную долю национальных сбережений. Государственная политика и доходы от нефти оказывают значительное влияние на размер этих сбережений. Также было обнаружено, что эффект «снятия корпоративной вуали» оказал влияние на формирование сбережений корпоративного сектора. Это было связано с тем, что малые предприятия напрямую принадлежат домохозяйствам. В частности, в условиях низкого уровня корпоративного управления необходимость контроля над предприятиями приводит к концентрации собственности, что увеличивает взаимосвязь между сбережениями акционеров компании и сбережениями компании.

### Литература

1. Мэнькю Н.Г. Макроэкономика // М.: Изд-во МГУ. 1994.
2. Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода // М.: ИНФРА-М. 2004.
3. Юджин Бригхем, Луис Гапенски. Финансовый менеджмент // Санкт-Петербург: Экономическая школа. 1997.
4. Alan J. Auerbach, Kevin Hassett. Corporate Savings and Shareholder Consumption // NBER Working Paper No. 2994. 1991.
5. Arora Vivek B. Rebalancing growth in Asia: economic dimensions for China / Vivek Arora and Roberto Cardarelli // Washington. D.C.: International Monetary Fund. 2010.
6. Аyyаgаrі M., A. Demirgüç-Kunt, A. Maksimovic. Formal versus Informal Finance: Evidence from China // Review of Financial Studies 2010. 23(8). P. 3048–3097.
7. Bernanke Ben S. The global saving glut and the US current account deficit. Remarks at the Sandridge Lecture, Virginia Association of Economics, Richmond, Virginia (March 2005).
8. Carroll C., Weil D. Saving and Growth: A Reinterpretation // Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 1994. 40. P. 133–192.
9. Dooley Michael P., D. Folkerts-Landau, P. Garber. The revived Bretton Woods system: The effects of periphery intervention and reserve management on interest rates and exchange rates in center countries // NBER Working Paper 10332. 2004.
10. Fan J., S. Titman, G. Twite. An International Comparison of Capital Structure and Debt Maturity Choices // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 2012. 47(1). P. 23–56.
11. Kaldor N. Alternative Theories of Distribution // Review of Economic Studies. 1956. 23. P. 83–100.
12. Keynes John Maynard. The general theory of employment, interest, and money // Macmillan: London. 1936.
13. Kim C., Mauer D., Sherman A. The determinants of corporate liquidity: Theory and evidence // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 1998, 33. P. 335–359.
14. Kyttack Hong. Interest Rate, Corporate Saving and Household Saving in Korea and Taiwan // Journal of Economic Development. Volume 13. Number 1. June 1998. P. 195–206.

15. *Levine R.* Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda // *Journal of Economic Literature*. 35. 1997. P. 688–726.
16. *Loayza N., K. Schmidt-Hebbel, L. Serven.* What Drives Private Saving across the World // *Review of Economics and Statistics* 82(2). 2000. P.165-181.
17. *Masson P.R., T. Bayoumi, H. Samiei.* International evidence on the determinants of private saving // *The World Bank Economic Review*. 1998. Vol. 12. P. 483–501.
18. *Mendoza Enrique G., Quadrini Vincenzo, Rios-Rull Jose-Victor.* Financial Integration, Financial Development, and Global Imbalances // *Journal of Political Economy*. 2009. 117 (3). P. 371–416.
19. *Montiel P., Serven L.* Real Exchange Rates, Saving and Growth: Is There a Link? // *World Bank Policy Research Working Paper Series*. 4636, 2008.
20. *Riddick Leigh A., Toni M. Whited.* The corporate propensity to save // *Journal of Finance*. 2009. 64. P. 1729–1766.
21. *Sachs J.D., Larrian F.B.* Macroeconomics in the Global Economy // Hemel Hempstead: Prentice-Hall. 1993.
22. *Schmidt-Hebbel K., Serven L.* The Economics of Saving and Growth: Theory, Evidence, and Implications for Policy // Cambridge: Cambridge University Press. 1999.
23. *System of National Accounts 2008* // New York: 2009.
24. URL: <https://www.oilfund.az/report-and-statistics/report-archive>.
25. URL: <https://socar.az/socar/az/economics-and-statistics/economics-and-statistics/socar-reports>.
26. URL: <https://stat.gov.az/>.

**Baghish Ahmadov** (e-mail: bahmadov@gmail.com)

Ph.D. in Economics, Associate Professor

of the Department of Economy and Management,

Azerbaijan State Economic University (UNEC) (Baku, Azerbaijan)

## ASSESSMENT OF FACTORS INFLUENCING THE FORMATION OF SAVINGS OF THE CORPORATE SECTOR IN AZERBAIJAN

The article examines the theoretical and practical aspects of the formation of savings in the corporate sector in Azerbaijan, where national savings are highly dependent on oil revenues. The redistribution of oil revenues by the state has a major impact on the formation of savings in the corporate sector. The study has found a significant relationship between household and government savings and corporate sector savings, while the impact of inflation on corporate savings has been limited. In addition, rising interest rates do not increase, but decrease corporate savings.

**Keywords:** savings; corporate sector; oil revenues.

**DOI:** 10.31857/S020736760018139-1



© 2022

**Алексей Шлихтер**

кандидат исторических наук, ведущий научный сотрудник  
Института мировой экономики и международных отношений  
им. Е.М. Примакова РАН (г. Москва, Россия)  
(e-mail: shlihter.alexey@yandex.ru)

## **ГУМАНИТАРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АМЕРИКАНСКИХ НКО И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ФОНДОВ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ**

В статье рассматриваются механизмы и направления благотворительной деятельности некоммерческих организаций и фондов США в развивающихся странах, определяющей гуманитарное направление в рамках Содействия международному развитию. В настоящее время гуманитарные проблемы обостряются в связи с растущими рисками для человеческой жизни в условиях глобализации, которая, предоставив широкий набор доступных каждому человеку возможностей самореализации, в то же время расширила границы использования человеческого потенциала как “расходного” материала, увеличила риски и девальвировала статус человеческой жизни. На сегодня гуманитарные кризисы охватывают целые регионы – Тропическую Африку, Ближний Восток, ряд стран Центральной Америки, где, ввиду ограниченных возможностей соответствующих государств, НКО и благотворительные фонды действуют в рамках социальных, технических, образовательных и медицинских программ. Независимые исследования свидетельствуют, что зачастую услугам некоммерческого сектора нет аналогов в коммерческой сфере – нередко они оказывают помощь населению развивающихся стран в труднодоступных локациях, в местах, охваченных военными конфликтами, разрабатывают и используют в своей работе новые подходы и коммуникативно-информационные технологии.

**Ключевые слова:** Официальная помощь развитию, Закон о зарубежной помощи, развивающиеся страны, страны-доноры, долевые субсидии, возвратные субсидии, краудсорсинг, корпоративные гранты, частные фонды, социальное предпринимательство, цифровые технологии.

DOI: 10.31857/S020736760018657-1

**Структура и каналы распределения официальной помощи развитию.** За многие десятилетия в мире с участием Соединенных Штатов была выстроена разветвленная сеть институтов по оказанию зарубежной помощи – система Содействия международному развитию (СМР), включающая спектр разнородных по происхождению, характеру и целевому назначению финансовых потоков. В СМР существенную роль играет официальная помощь развитию (*Official development assistance*, ODA) [1. С. 13].

С точки зрения выявления специфики той или иной программы помощи имеет значение выбор каналов доведения финансовых, материальных ресурсов и услуг (образовательных, медицинских, средств технического содействия) до реципиентов помощи. Наибольшая ее часть проводится через МВФ и Комитет содействия развитию ОЭСР/КСРОЭСР. По итогам 2019 г. ODA, оказанная только странами-членами ОЭСР, составила 152,8 млрд долл. Другой заслуживающий внимания канал помощи – американские трансграничные НКО [2. С. 7].

В основе концепции СМР изначально лежало понимание необходимости преодоления сильного отставания стран третьего мира от стран Запада. В дальнейшем гуманистические мотивы постепенно отодвигались на второй план, все сильнее зазвучали мотивы, связанные с политическими и экономическими интересами государств-доноров. Голландский исследователь Мауриц ван дер Вен выделяет несколько подходов к интерпретации целей, преследуемых странами-донорами: безопасность; власть и влияние; экономический интерес; разумный эгоизм; репутация (позиционирование и статус в международных отношениях); филантропия. Например, с 2009 г. США интенсивно вкладывают ресурсы в реформирование университетов Вьетнама, Лаоса и Индонезии в надежде завоевать и закрепить господствующие политические и экономические позиции в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) [3. Р. 10].

Между тем, гуманитарные проблемы обостряются из-за растущих рисков для человеческой жизни в условиях глобализации, которая, предоставив широкий набор доступных каждому человеку возможностей самореализации, в то же время девальвировала статус человеческой жизни. Прежде всего, это касается иммигрантов из стран Ближнего Востока и Африки, устремившихся в страны Запада в результате голода, болезней и военных конфликтов у себя на родине. В сложившихся обстоятельствах все больший интерес зарубежные экономисты, политологи, социологи и юристы проявляют к оперирующим в развивающихся странах (РС) трансграничным НКО, благотворительным фондам, а также работающим на бесприбыльной основе образовательным и научно-исследовательским медицинским учреждениям (университеты и лаборатории).

Институциональное развитие неправительственных организаций (НПО/НКО) как гражданского института берет начало с 1945-х гг. XX в., когда значимость их деятельности, обеспечивающей коммуникацию между государством и гражданами, была закреплена в Статье 71 Устава ООН [4. Р. 3].

Однако, в российском медийном и научном сообществе невысоко оценивается гуманитарное значение НКО – этот субъект не ложится пока что в матрицу общественно значимых информационных источников и аналитических материалов, наблюдается перекос подачи информации от органов государственной власти и международных структур, решающих задачи в области ОДА. Между тем, ценности гуманитарной традиции не всегда могут быть успешно реализованы официальными структурами в системе СМР.

В последние годы работа НКО часто обсуждается и в странах третьего мира, где акторов гражданского общества, включая волонтеров, нередко можно видеть в районах РС, недоступных государственным гражданским службам, например, в местах военных конфликтов. Если возникают чрезвычайные ситуации, то НКО становятся первыми, кто приходит на помощь местным общинам.

В настоящее время американские НКО используют новые способы работы, например, краудсорсинг (*crowdsourcing*), означающий решение различных задач (защита прав и интересов граждан, оказание социальной, юридической и медицинской помощи, содействие развитию предпринимательства) в РС силами своих сотрудников и волонтеров, деятельность которых координируется информационными технологиями. Эффективность краудсорсинга обеспечивается тремя факторами. Во-первых, он сфокусирован на работе с общинами, реализуемой через отличный от традиционных метод сбора большого количества данных за короткий промежуток времени с использованием коммуникативно-информационных каналов (социальных медиа); во-вторых, будучи образцом новых технологий, краудсорсинг рождает потребность в новых навыках, что предполагает найм специалистов и обучение команды НКО новым приемам; в-третьих, базовое изучение цифровых технологий определяет способность творчески планировать применение клиентоориентированного подхода в проектировании, прогнозировании и маркетинге НКО, привлекая новых сотрудников или повышая компетентность существующей команды [5. С. 3–4].

Наряду с НКО, «заточенными» на политические вопросы, например, *National Endowment for Democracy* – американский фонд, активно продвигающий политически-ориентированные проекты [6. Р. 328–331], – многие другие не декларируют связь с большой политикой.

Нацеленная на достижение конкретных результатов и руководимая общими интересами людей эта категория НКО решает за рубежом разнообразные гуманитарные задачи [7. Р. 8]. Разумеется, американские НКО гуманитарной направленности привносят в развивающиеся страны американские воззрения, культуру, идеи и ценности через тренинги и семинары, преподавание английского языка, продвижение профессиональных программ обмена.

Из всего многообразия НКО США автором выбраны те, которые вносят реальный вклад в помощь развитию, занимаются обеспечением продовольствия, жилья, образования и здравоохранения, оказанием помощи пострадавшим от военных конфликтов в развивающихся странах (РС), а также решением в этих странах проблемы насильственных действий, совершаемых в отношении женщин.

Для работы на территории зарубежной страны американские НКО должны получить статус международной организации, открыть свое представительство на территории избранной деятельности, а также ознакомиться с законами стран, в которых планируется реализовать проект. Мониторинг действующих за рубежом норм и традиций позволяет выявить степень их приближения или расхождения с нормами и законами функционирования американских НКО.

Как только НКО зарегистрировалась согласно Закону “О зарубежной помощи” (*The 1961 Foreign Aid Law*), Администрация США не вмешивается в то, как и каким способом организация выполняет свои проекты в зарубежных

странах. В них они могут набирать местных волонтеров по своему усмотрению, привлекать средства грантодающих фондов и им не нужно уведомлять кого-либо о своем членстве и характере деятельности.

Вместе с тем, как и другим действующим в зарубежных странах некоммерческим организациям, американским НКО запрещено идти на контакты с группами террористов, но зато предоставлен широкий простор для сотрудничества с иностранными общественными группами и правительствами в гуманитарных целях. Нет никаких препятствий для посещения американскими НКО международных конференций, поиска в разных странах доноров с целью выполнения жизненно важных для местных жителей проектов и программ.

НКО, работающие за рубежом, должны зарегистрироваться и получить необходимые лицензии. Считается полезным найм местного юрисконсульта в стране проведения благотворительной миссии. Важно отметить, что американским НКО, ориентирующимся в требованиях к регистрации и лицензированию в иностранной юрисдикции, запрещено нарушать федеральный Закон о борьбе с коррупцией в международной деятельности (*Foreign Corrupt Practices Act 1977*), имеющий экстерриториальное действие, то есть его юрисдикция распространяется за пределы территории Соединенных Штатов, которая запрещает давать взятки иностранным должностным лицам. За злоупотреблениями НКО следит организация *Charity Watch* [8. Р. 3–5].

Оперирующие за рубежом американские НКО активно сотрудничают: 1) с Африканским фондом развития (*African Development Fund*) – учреждением правительства США, которое поддерживает меры по сокращению масштабов нищеты в Африке; 2) с Управлением зарубежной помощи в чрезвычайных ситуациях (*Office of U.S. Foreign Disaster Assistance/OFDA*), которое оказывает оперативную непродовольственную помощь, включая поддержку водоснабжения, санитарных условий, базового здравоохранения, поставки медикаментов и строительных материалов в пострадавшие от гуманитарных катастроф РС.

В целях оптимизации процессов финансирования и улучшения организационного взаимодействия между госструктурами и субъектами третьего сектора формируется трехлетний бюджет их финансовой поддержки. В США к государственным источникам финансирования НКО относятся регулярные субсидии на развитие НКО и разовое финансирование, связанное с имплементацией конкретного проекта. В последние десятилетия в государственной политике США наблюдается переход от прямого к совместному финансированию выполняемых НКО проектов.

Известны два вида госфинансирования. Первый – "долевые субсидии" (*equity subsidies – ES*), когда средства госбюджета предоставляются при условии дополнительного финансирования проекта за счет собственных средств НКО. Речь идет о ES в пропорции 1 к 3, когда на одну долю государственных субсидий приходится три доли частных вложений. Второй вид – "возвратные

субсидии" (*repayable subsidies – RS*). Государство выделяет их НКО, если они обязуются компенсировать частично или полностью предоставленное финансирование. RS используются для реализации высокорентабельных долгосрочных зарубежных проектов, доходы от которых значительно превышают объем субсидий. То есть RS выступают в качестве беспроцентного государственного кредита. С помощью возвратного механизма финансирования государство позволяет НКО реализовывать проекты с высокой финансовой отдачей в будущем.

**Грантодающие частные фонды.** НКО могут также получать негосударственные гранты, которые подразделяются на: (1) консолидированную помощь нескольких частных фондов для НКО; (2) гранты от благотворительных фондов на ремонт или аренду недвижимости, покупку медицинского оборудования и лекарств; (3) корпоративные гранты в помощь НКО; (4) посреднические гранты – финансирование выполнения социально ориентированного проекта от имени спонсора; (5) финансовая частная помощь, направленная на профессиональную подготовку специалистов в составе НКО, работающих за рубежом [9. Р. 28, 37, 44].

Назовем наиболее известные частные фонды, финансирующие некоммерческие организации или осуществляющие собственные благотворительные проекты и программы: Благотворительный фонд Говарда Хьюза (*Howard Hughes Medical Institute*), Фонд Билла и Мелинды Гейтс (*Bill & Melinda Gates Foundation*); Фонд “Клятва дарения” (*Giving Pledge*) Уоррена Баффетта – международный филантропический фонд с участием 105 предпринимателей из США, Великобритании, Германии, Австралии, Индии, Южной Африки и Малайзии. Из Фонда Гейтсов гранты поступают компаниям, разрабатывающим новые лекарственные препараты, технологии в области водоохраны и водоснабжения в Непале, Эфиопии и Замбии, а также на природоохранную программу ООН (*United Nations Environmental Programme – UNEP*).

Уоррен Баффетт внес в *UNEP* 31 млрд долл. Благотворительностью также занимаются генеральный директор “*Tesla and Space X*” Илон Маск, основатель *Alibaba* Джек Ма, основатель *Google* Сергей Брин, генеральный директор *Apple* Тим Кук, фонд Макаруров (*Charities Aid Foundation*) [10. Р. 7]. Частные фонды могут предоставлять гранты иностранным благотворительным организациям согласно Казначейству (§53.4945-5(b)), или путем получения “определения эквивалентности”, означающей, что иностранный грантополучатель эквивалентен благотворительной организации США [11. Р. 1].

В США имеются богатейшие НКО, которые не только получают налоговые льготы, но также могут вести торговлю на фондовых, валютных и товарных рынках, владеют земельными участками и недвижимостью, отелями и ресторанами, предприятиями, другими некоммерческими организациями, в их штате работают финансовые аналитики и брокеры.

**Глобальные некоммерческие сети и программы американских НКО.** К ныне действующим зарубежным некоммерческим структурам относятся:

1) Глобальная некоммерческая сеть лабораторий, в которых решаются различные по сложности и назначению задачи в области помощи развитию. Лаборатории помогают группам разработчиков программ находить инновационные, экономически эффективные и доступные решения проблем в сферах экологии, здравоохранения, продовольственной безопасности и др. На практике инновации означают способность НКО экспериментировать, рождать новые проекты и идеи, тестировать их, а затем разворачивать их в той или иной РС. Лаборатории решают проблемы голода, эпидемий и производства сельхозпродуктов посредством сети, насчитывающей более 500 учреждений с проектами, запланированными для реализации в 55 принимающих странах.

В лабораториях ведутся исследования, направленные на совершенствование систем маркетинга в странах Азии, Латинской Америки и Африки для укрепления там продовольственной безопасности. К настоящему времени подготовлено более 3700 студентов по сельскохозяйственным наукам. Десятки НКО играют важную роль в помощи Бангладеш, где множество жителей лишены пищи, одежды, образования и основных медицинских учреждений. Бангладеш входит в число тринадцати самых бедных стран мира. Будучи густонаселенной страной со слабой квалификацией рабочей силы, Бангладеш сталкивается с огромной проблемой удовлетворения минимальных потребностей постоянно растущего населения [12. Р. 1–3].

2) Глобальная сеть экологической маркировки (Global Ecolabelling Network GEN) представляет собой некоммерческую сеть, состоящую из 29 (Ecolabel) организаций, представляющих около 60 стран, а также растущее число ассоциированных членов. К настоящему времени члены GEN сертифицировали более 252 тыс. продуктов и услуг. Заявленная цель сети состоит в том, чтобы способствовать обмену информацией между национальными организациями, занимающимися экологической маркировкой. Экомаркировка лицензируется только после того, как доказано, что продукт или услуга соответствуют прозрачным стандартам экологической предпочтительности, проверены квалифицированной независимой экспертизой и оценены по нескольким экологическим параметрам. Для потребителей и специалистов по закупкам экомаркировка является гарантией, что продукт или услуга признаны экологичными (на сегодня согласно стандарту ISO 14024 самой эффективной является экомаркировка «Тип I»).

3) Партнерство для расширения участия в исследованиях (Partnership to Enhance Research Participation) помогает выравнивать игровое поле, напрямую финансируя ученых и инженеров в РС, которые сотрудничают с высококлассными исследователями, финансируемыми исследовательскими агентствами США, такими как Национальный научный фонд (National Science Foundation), другие национальные институты здравоохранения.

4) Зарубежная Программа Американских школ и больниц (Program of American Schools and Hospitals Abroad – ASHA). С момента своего создания ASHA оказала помощь 257 учреждениям в 76 странах. В ряде стран эти инициативы основаны на устойчивых партнерских отношениях НКО с коммерческими структурами и правительствами. Например, во Вьетнаме университеты и частный сектор в 2020 г. объединились для разработки учебных программ и центров передового опыта в области подготовки 30 тыс. социальных работников по запросу правительства Вьетнама [13. Р. 1].

Сотрудники университетов США внесли свой вклад в ознакомление гаитянских фермеров, 40% из которых женщины, с методами улучшения плодородия почв, дающими достаточный объем продуктов питания как для семей фермеров, так и для коммерческих продаж. В рамках Инициативы по образованию в Африке пять университетов США сотрудничают со странами этого континента в рамках программы улучшения школьного обучения. На сегодня подготовлено 165 тыс. учителей, разработано и издано 500 новых учебников на 13 языках и напечатано более 25 млн учебно-методических материалов.

5) Программа грантов для выживания и здоровья детей за рубежом.

6) Инновационные американские предприятия помощи развитию (*DIV*) – занимаются тестированием креативных решений глобальных проблем развития и предоставляют гибкое многоуровневое грантовое финансирование для апробирования новых идей и продвижения наилучших решений.

Усилия американских НКО направлены также на создание организаций в РС, которые вносят вклад в рамках Программы кооперативного развития и Программы "От фермера к фермеру". Целый ряд НКО США сотрудничают с международными фондами, разрабатывая и реализуя инновационные программы в областях предпринимательства, образования, экологии, здравоохранения и гендерных проектов, находящихся вне поля зрения государственных органов РС. Некоторые американские НКО получают из фондов солидные гранты на разработку медицинских технологий, используемых за рубежом.

Самыми крупными являются американские программы, направленные на поддержку здравоохранения и социальной сферы (их доля составляет 30% СМР (9,21 млрд долл.) и 22% СМР (6,7 млрд долл.) соответственно. Гуманитарная помощь находит значительную поддержку религиозных общин США. По оценкам Агентства США по Международному развитию в 2017 г., из общего объема программных средств 41,6 млрд долл. было выделено странам Африки южнее Сахары 10,9 млрд долл. (26%); странам Ближнего Востока и Северной Африки – 9,6 млрд долл. (23%); странам Южной и Центральной Азии – 5,1 млрд долл. (12%); странам Азиатско-Тихоокеанского региона – 1,3 млрд долл. (3%) [14. С. 43].

**Наиболее известные международные НКО с участием США либо чисто американские международные НКО:**

1. *Mind UP* (“Подумай об этом”) – международная организация с головным офисом в США оказывает поддержку детям в возрасте от 10 до 14 лет, давая им знания, необходимые для успешной учёбы в школе, сохранения оптимистичного настроения, способности адаптироваться и проявлять сострадание.

2. *Make-A-Wish Foundation International* (Международный Фонд “Загадай желание”) в настоящее время одна из ведущих международных благотворительных организаций для детей. Фонд обслуживает детей из 47 стран на пяти континентах. С 1980 г., благодаря щедрости спонсоров и работе 30 тыс. волонтеров, организация выполнила свыше 270 тыс. желаний тяжелобольных детей. Независимая организация Charity Navigator USA, оценивающая финансовую деятельность благотворительных организаций, присвоила Make-A-Wish Foundation самую высокую награду за успешное управление финансами.

3. *Habitat for Humanity International* (HFHI/Среда обитания для человечества) – международная некоммерческая организация (штат Джорджия) занимается строительством доступного жилья для бедных и бездомных, в том числе за рубежом. Поскольку жилье стоит дорого и недоступно для беднейших слоев, миссия *HFHI* заключается в использовании волонтерского труда в строительстве домов, а затем продажи их беднейшей части населения по цене себестоимости строительных материалов. Существует пять региональных офисов *HFHI*, расположенных в ЮАР, на Ближнем Востоке, Азиатско-Тихоокеанском регионе (Таиланд, Индонезия, Филиппины), Центральной Азии, Латинской Америке и Карибском бассейне (Коста-Рика). Имея примерно 1700 отделений в США и 550 в 100 странах мира, *HFHI* построила более 300 тысяч домов по всему миру посредством мобилизации граждан страны, где ведется строительство, и американских волонтеров.

Зарубежные филиалы *HFHI* координируют все стадии строительства домов: финансирование, выбор строительной площадки, привлечение партнеров, отбор и поддержка семей, ипотека и т.д. С момента основания в 1976 г. *HFHI* помог более чем 4 млн чел. в строительстве и реконструкции для них жилья, что делает организацию одной из крупнейших строительных компаний в мире. Строительство домов происходит без добавления прибавочной стоимости и взимания процентов и финансируется оборотными средствами *HFHI* и пожертвованиями.

4. *The Task Force for Global Health* (TFGH) – Целевая группа по глобальному здоровью (Декейтер, штат Джорджия) – американская международная некоммерческая организация работает над улучшением здоровья жителей в РС. TFGH осуществляет программы полевой эпидемиологии, информатики, развития кадров общественного здравоохранения и борьбы с тропическими болезнями. Программы включают Африканский проект по кадрам здравоохранения, Центр справедливости в отношении вакцин, Международную



инициативу по борьбе с трахомой, Программу пожертвований для распространения в странах Африки препарата мектизан (за 20 лет было проведено более 570 миллионов курсов лечения онхоцеркоза и лимфатического филяриоза – болезней, отравляющих жизни огромного числа жителей в тропических странах); Центр борьбы с распространенными тропическими болезнями (*The Neglected Tropical Diseases Support Center*); Институт информатики общественного здравоохранения (*Institute for Public Health Informatics*) – работает в партнерстве с местными учреждениями здравоохранения и крупными фармацевтическими компаниями, жертвующими ежегодно миллиарды долл. на медицинское оборудование и лекарства. Среди основных спонсоров TFGH: Фонд Билла и Мелинды Гейтс, Фонд Роберта Вуда Джонсона, Фонд де Бомонта, компании Сайтсейверс (*Sightsavers*), Файзер (*Pfizer*), Мерк (*Merck*), Джонсон & Джонсон (*Johnson&Johnson*) и др. [15. P. 1–2].

TFGH связана с Университетом Эмори (гор. Атланта), имеет региональные офисы в Гватемале и Эфиопии и поддерживает работу в 154 странах. Созданная в целях содействия сотрудничеству между ведущими агентствами в области здравоохранения и развития TFGH сумела объединить усилия Всемирного банка, Фонда Рокфеллера, Программы развития ООН, ВОЗ и ЮНИСЕФ для иммунизации детей.

Сегодня TFGH использует свой авторитет, чтобы положительно решать присущие многим слаборазвитым странам проблемы здравоохранения, включая вакцинацию от дифтерии, столбняка, коклюша, кори, а в последние два года еще и от коронавируса. По данным ВОЗ и ЮНИСЕФ, большинство не вакцинированных детей проживает в беднейших, особенно, в нестабильных или затронутых вооруженными конфликтами странах. Так, половина всех непривитых детей проживают в Афганистане, Гаити, Демократической Республике Конго, Ираке, Йемене, Мали, Нигере, Нигерии, Пакистане, Сомали, Судане, Сирии, Центральноафриканской Республике, Чаде, Эфиопии и Южном Судане.

5. *United Way Worldwide* (“Объединенный путь по всему миру”/UWW) – некоммерческая сетевая организация, финансируемая из частных источников и имеющая 1800 отделений. В списке *Forbes* фонд UWW сохраняет лидерство в выделении ресурсов региональным организациям на различные благотворительные проекты в сферах образования, здравоохранения и продовольственного обеспечения. По итогам 2020 г. организация отчиталась о получении 3,3 млрд пожертвований; на втором месте – фонд “Кормление Америки” (*Feeding America*), занимающийся передачей продуктов нуждающимся семьям иммигрантов, в 2020 фин. г. отчитался о 2,76 млрд поступлений.

Сеть UWW охватывает более 40 стран и территорий на 6 континентах и обслуживает 61 млн человек по всему миру при поддержке 2,9 млн волонтеров и 8,3 млн доноров. UWW продвигает цифровую грамотность среди африкан-

ской молодежи, предоставляет услуги водоснабжения и санитарии для школ и населенных пунктов стран Африки, где проживают семьи с низким уровнем дохода. Во всем мире *United Way* в 2020 году привлекла свыше 1 млрд долл. Для оказания чрезвычайной помощи и заручилась поддержкой тысячи партнеров, доноров и волонтеров, чтобы помочь 27 млн людей по всему миру вылечиться от COVID-19 [16. Р. 2].

6. *Благотворительные трасты (The Pew Charitable Trusts)* – некоммерческая организация США. Трасты вместе с другими группами поддержали усилия по созданию морских охраняемых районов в Тихом океане, недалеко от Марианских островов. Охраняемая территория включает в себя Марианскую впадину, самый глубокий океанский каньон в мире.

7. *Amazon Conservation Team* (АСТ) – созданная при содействии ООН американская некоммерческая организация, впервые в своей работе разработавшая “*биокультурную модель сохранения*”, означающую прямое сотрудничество с сообществами, живущими в лесах. Ее миссия – сохранить тропические леса бассейна Амазонки, не нанося ущерба культуре и правам туземного населения. На протяжении многих лет АСТ сотрудничает в деле защиты тропических лесов с 25 местными племенами в Бразилии, Колумбии и Суринаме, используя современную технологию топографических съемок и составления карт и выдвигая правовые иски против нарушителей. Для сохранения туземной культуры АСТ создает этнические центры, служащие сохранности традиционного искусства, религии и обычаев, лесоразведению и сельскому хозяйству.

8. *International Rescue Committee* (IRC) – глобальная неправительственная организация гуманитарной помощи и развития (штаб-квартира в Нью-Йорке) оказывает экстренную помощь беженцам и лицам, перемещенным в результате войн, пострадавшим от стихийных бедствий, осуществляет программы здравоохранения и предупреждения насилия в отношении женщин, проекты постконфликтного развития, защиты и образования детей и молодежи, водоснабжения и санитарии. IRC включает юристов, поставщиков медицинских услуг, преподавателей, врачей и психологов, которые мобилизуют средства для выживания людей в странах Африки и принимают меры при стихийных бедствиях и военных конфликтах. В Комитете также работают координаторы, логистики, юристы, занимающиеся защитой прав детей. IRC неоднократно призывал США ратифицировать Конвенцию ООН о правах ребенка [17. Р. 4].

Сотрудники зарубежных отделений IRC начиная с 2015 г. обучили эффективному ведению сельхозпроизводства 15 тыс. африканских фермеров, привили от кори 440 тыс. детей и обучили грамоте 27 тыс. африканцев. В 2016 г. программами IRC воспользовались 26 млн чел. в 40 странах. В том же году IRC помог примерно 15 тыс. женщин из Иордании по программе защиты и расширения их гражданских прав. В период с 2002 по 2018 гг. IRC оказал медицинскую помощь, консультации и услуги 40 тыс. женщин, пережившим сексуальное насилие в Конго.

Находящиеся в составе IRC группы располагают комплектом инвентаря, необходимого для запуска программ экстренной помощи в удаленных районах, а также список квалифицированного персонала, который доступен в кратчайшие сроки для экстренного развертывания помощи. Оборудование и расходные материалы заранее размещены в ключевых транспортных узлах, и поэтому могут быть быстро отправлены в любую страну.

В Руанде IRC разработал программу реинтеграции семей, во время войны США в Ираке оказывали иракцам помощь в области водоснабжения, санитарии и здравоохранения, а в последние годы развернули кампанию помощи перемещенным иракцам. Одновременно IRC осуществляет меры в Западной Африке по обслуживанию нужд растущего числа беженцев и перемещенных лиц, вынужденных покинуть свои дома из-за гражданских конфликтов. За последние десять лет IRC помог 13 млн человек в 25 странах, уделяя внимание первичной медико-санитарной помощи, охране репродуктивного здоровья, гигиене окружающей среды, выживанию детей, лечению и профилактике слепоты, а также психологической помощи женщинам, пережившим насилие. Для беженцев, получивших убежище в США, офисы переселения IRC по всей стране оказывают разнообразную помощь, направленную на оказание помощи в приобретении профессии вновь прибывшими. Помимо оказания гуманитарной помощи проекты IRC направлены на восстановление и укрепление в РС социальных институтов. Особое внимание при этом уделяется созданию или восстановлению разрушенной войной инфраструктуры здравоохранения и образования; экономическому восстановлению и государственному управлению.

9. *Goodwill Industries International Inc.* — Индустрия доброй воли является крупной американской некоммерческой организацией, которая не только поддерживает малообеспеченных продовольствием в недорогих благотворительных магазинах, но и предоставляет производственное обучение и трудоустройство для людей с ограниченными возможностями, малообразованных и малоимущих (в 2017 г. помощь была оказана более 37 млн чел. и более 312 тыс. чел. были трудоустроены). Магазины *Goodwill* принимают пожертвования в виде одежды, мебели, компьютеров и мн. др. *Goodwill* финансируется крупной сетью розничных комиссионных магазинов. Группы этой организации работают в Бразилии, Мексике, Панаме и Уругвае. В 2018 фин. г. доход *Goodwill* составил 6,1 млрд долл., из которых 5,27 млрд долл. были затрачены на благотворительные цели (89% расходов), а 646 млн долл. — на заработную плату своим сотрудникам и другие операционные расходы [18. P. 3–4].

10. *Refugee and Immigrant Center for Education and Legal Services* — Центр образования и юридических услуг для беженцев и иммигрантов — правозащитная организация, безвозмездно предоставляющая юридические услуги детям и семьям иммигрантов, насчитывает более 200 адвокатов, которые за год рассматривают порядка 50 тысяч дел.

11. *International Paper Company Foundation (IP)* – американская НКО, оказывающая грантовую поддержку другим НКО в регионах размещения производственных предприятий *International Paper*. Более чем 215 предприятий в Северной Америке предоставляют местные гранты, а также предлагают различные социальные проекты, поддерживающие деятельность IP на Ближнем Востоке и Африке.

12. *Young Men's Christian Association (YMCA)* – Христианская ассоциация молодежи оказывающая услуги людям во всем мире, включая страны Африки и Латинской Америки. Услуги YMCA ориентированы на приобщение молодежи к спорту, здоровому образу жизни, а также на профессиональное обучение иммигрантов. С бюджетом 6 млрд долл. YMCA является одной из самых богатых НКО в мире.

13. *The King Baudouin Foundation United States (KBFUS)* – Фонд Короля Бодуэна в США связан с базирующимся в Брюсселе одноименным Фондом, названным в честь покойного главы государства Бельгии. Фонд специализируется на создании благотворительных программ, в рамках которых филантропы поддерживают НКО в Африке. В марте 2020 г. Фонд создал «экстренные фонды реагирования на COVID-19» в ряде африканских стран. Идея состоит в том, что в каждой стране отбираются две или три ключевые организации – это могут быть местные фонды, НКО или больницы, – которые координируют финансирование, получаемое от американских доноров через KBFUS. В апреле 2020 г. Фонд реализовал эту модель в Бурунди, Гане, Кении, Конго, Нигерии, Сенегале и ЮАР – странах, где распространение коронавируса представляется наиболее опасным.

**Институт социального предпринимательства.** Широкую известность в США и за их пределами получил институт социального предпринимательства (СП) или филантрокапитализма, в котором участвуют государство, социальные предприниматели (*public entrepreneurs*) и некоммерческий сектор. В соответствии с американским пониманием филантрокапитализм лежит на грани между "чистым бизнесом" и "традиционной филантропией". Филантрокапитализм именуется еще социально мотивированной деятельностью (*socially-related activities*). В это понятие входят: 1) вовлеченность бизнеса и НКО в дела местного сообщества (*local community*), представляющая собой гибридную форму деловой и филантропической активности бизнеса, направленной на решение местных проблем; 2) собственно филантропия в форме необлагаемых налогами грантов; 3) волонтерство – участие персонала фирмы в социально полезной деятельности.

У истоков американской школы СП стоял Билл Дрейтон – основатель созданного в 1980 г. некоммерческого Фонда «Ашока» (*Ashok Foundation*) для выявления и поддержки лиц, предлагающих продуктивные идеи в области социальных перемен. Дальнейшая разработка концепции СП принадлежит

Американскому альянсу социальных предприятий (*American Social Enterprise Alliance*), который рассматривает означенные предприятия как «бизнес-стратегию некоммерческой организации, направленную на получение дохода для исполнения благотворительной миссии». Альянс оказался способным эффективно разрабатывать и реализовывать инновационные бизнес-модели в областях образования, водоснабжения, микрокредитования и продовольственной безопасности в РС. СП составляет реальную конкуренцию обычному предпринимательству, хотя действует по законам рынка.

Другим примером СП служит Американский Фонд Грамин (*Grameen Foundation USA/GFUSA*) – глобальная некоммерческая организация со штаб-квартирой в Вашингтоне (округ Колумбия), занимающаяся распространением через свой банк микрофинансирования по всему миру через глобальную сеть партнерских микрофинансовых учреждений. Миссия Фонда – “*дать возможность бедным создать мир без бедности*”. Подход Фонда – “*Люди + технологии*” – основан на разработке цифровых, финансовых и сельскохозяйственных решений, чтобы помочь беднякам и их семьям в РС. Фонд набирает и обучает некоторых из этих людей, в основном женщин, чтобы они стали агентами в своих общинах. В задачу агентов входит обеспечение доступа общин к финансовым рынкам и продовольственным ресурсам [19. С. 383].

Благодаря работе агентов, каждый из которых охватывает в среднем 150 семей, общины получают возможности вырваться из нищеты. GFUSA поставил перед собой цель к 2025 году охватить агентскими сетями 25 млн чел. На данный момент Фондом охвачено 13 млн человек, а это означает, что полученные ими доходы позволяют платить за то, чтобы отправлять своих детей в школу или к врачу. Поскольку беднейшие жители стран Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки, в основном живущие в сельских районах, не владеют Интернетом, Грамин обучает пользоваться им (если в 2005 г. в Интернет сумели выйти только 2% африканцев, то в 2021 г. – 22%). В то время, как одни агенты Фонда предоставляют цифровые и финансовые услуги, другие делятся с жителями Африки агротехническими знаниями.

Фонд придерживается многомерного подхода к характерной для РС проблеме бедности, используя технологии, обеспечивающие продовольственную безопасность, здоровье жителей и рост семейных доходов. В своей работе Фонд руководствуется тремя принципами: 1) “Дайте бедным женщинам лучший способ распоряжаться своими деньгами”; 2) “Дайте бедным фермерам лучший способ увеличить доход от урожая”; 3) “Используйте цифровые технологии в качестве инструмента позитивных изменений” [20. Р. 7].

Другим влиятельным американским филантропом является Пьер Омидьяр, основатель компании *eBay*, создавший благотворительную организацию *Omidyar Network*, специализирующуюся на инвестициях в стартапы. В 2019 г. на благотворительные цели организация пожертвовала 500 млн долл.

(собственный капитал *eBay* составлял тогда 13,1 млрд долл.). Будучи крупным спонсором кандидатов и организаций Демократической партии США, Омидьяр в конце XX в. полностью посвятил себя социальному предпринимательству. У компании в сфере СП имеется два направления: обеспечение доступа к капиталу и защита прав собственности бедняков и лиц с низким доходом в РС, от которых обычные банки устраниаются. Особое внимание Омидьяр уделяет (1) микрофинансированию, в чем он солидарен с *Grameen Foundation*; (2) активному проникновению на политическую и общественную сцену, что не свойственно большинству некоммерческих организаций США. Говоря иначе, Омидьяр, финансируя технологические и социальные проекты, призывает людей не только быть пассивными получателями помощи, но и открыто выражать свое мнение, общаться и обмениваться идеями. Он также финансирует программы и организации, поощряющие рыночное мышление среди местного населения, открытость и эффективность правительства и его контроль снизу. Портфель пожертвований по этому направлению весьма обширен и включает не менее 20 некоммерческих организаций, продвигающих предпринимательский подход в филантропии.

В последние годы получил известность глобальный общественный проект Альянс "ID2020", над которым много лет работают наиболее влиятельные фонды и корпорации, включая Microsoft. Правление Альянса сотрудничает с учреждениями ООН, а также с НКО, коммерческими компаниями и структурами по всему миру. В списке партнеров и спонсоров Альянса помимо Microsoft Фонд Рокфеллера и ассоциация GAVI – (Глобальный альянс по вакцинам и иммунизации).

GAVI принадлежит ключевая роль в организации ID2020, которая объединяет представителей коммерческих и некоммерческих структур для создания равного доступа к новым вакцинам всем детям, живущим в беднейших странах мира. Фактически, ID2020 представляет собой программу электронной идентификации личности, направленную в перспективе на вовлечение в этот процесс каждого человека на Земле: программой планируется использовать механизм всеобщей вакцинации всех людей на планете. Программа связана с электронными системами регистрации рождений, а также с уже существующими программами вакцинации, которые используются для обеспечения в конечном счете каждого новорожденного портативным цифровым удостоверением личности, связанным с его биометрическими данными.

Каким же образом цифровое удостоверение личности может быть связано с биометрическими данными? Речь идет о технологии татуировки с квантовыми точками (*Quantum Dot Tattoos*), наносимыми на растворимые микроиглы на основе сахара. Эта технология включает в себя два компонента: вакцину против определенных заболеваний и люминисцентные квантовые точки на основе соединений меди, заключенные в биосовместимые капсулы

микрометрового размера. После того, как микроиглы растворяются под кожей, оставляя заключенные в себе квантовые точки, схема их расположения впоследствии может быть считана, чтобы определить, какая вакцина была введена. Работа над *Quantum Dot Tattoos* ведется учеными из Массачусетского технологического института, и эта технология может иметь, по словам Билла Гейтса, важную роль в борьбе с пандемией COVID-19 и возможными будущими пандемиями. По словам основателя Microsoft, в конечном итоге на основе этой технологии будут введены цифровые сертификаты (ЦС), которые покажут количество выздоровевших и имеющих иммунитет к заболеванию [21. Р. 2].

Причина, по которой многие люди выступают против проекта цифрового удостоверения личности, это, как они считают, нарушение конфиденциальности и ограничение свободы человека. Пока что эти опасения носят гипотетический характер, тем не менее, многие озабочены тем, что может произойти, если ЦС станет обязательным, а человек откажется имплантировать цифровой код. Нельзя исключать риск, что в этом случае для человека станет невозможной нормальная жизнь в обществе, так как наличие цифрового идентификатора станет условием поиска работы, для получения кредита и даже для того, чтобы ребенок мог пойти в школу. И хотя Альянс ID2020 заверяет мировое сообщество о гарантиях соблюдения этических норм при использовании ЦС, многие испытывают страх оказаться в обществе, где любой человек будет находиться под постоянным дистанционным контролем.

Немалый интерес вызывает программа безусловного базового дохода (*universal basic income/UBI*), способная, по мнению ее создателей, обеспечить достойный уровень жизни беднейшего населения разных стран, освободить время для творчества и образования, преодолеть последствия массовой безработицы из-за развития робототехники и стать альтернативой системе государственного социального обеспечения. Смысл *UBI* в сознательном отказе от экономического роста исключительно ради извлечения прибыли и рассмотрении безусловного дохода как способа поддержания достойного уровня жизни людей.

В октябре 2016 года нью-йоркская благотворительная организация *GiveDirectly*, которая борется с нищетой в Восточной Африке, запустила пилотный проект по выплате *UBI* в Кении, охвативший несколько деревень (о начале эксперимента *GiveDirectly* было объявлено в апреле 2016 года, его поддержали тысячи доноров по всему миру). К началу 2017 г. выплаты получили более 26 тыс. чел. в размере свыше 30 млн долл. Жители еще 40 деревень Кении будут получать около 22,5 долл. в месяц в течение 12 лет. Одновременно жители 80 деревень получают ту же сумму всего за два года. Программа представляет собой эксперимент, который позволит собрать и проанализировать данные об эффективности *UBI* [22. Р. 8–9].

Адепты *UBI* из лагеря американских демократов считают его способным не только помочь справиться с нищетой и неравенством, смягчить социальные

последствия автоматизации и компьютеризации, но и преодолеть социальную нестабильность реформированием системы социальной помощи, в которой много ресурсов тратится на проверку нуждаемости и установление критериев помощи. Противники *UBI* из среды республиканцев считают эту идею утопичной и слишком дорогостоящей, утверждая, что подобные эксперименты увеличат приток мигрантов и будут постоянно плодить иждивенцев.

Решить этот спор призваны социальные эксперименты в разных странах. *UBI* подразумевает регулярные выплаты, достаточные для того, чтобы покрыть основные расходы: аренду жилья, питание, одежду. Он предоставляется регулярно, безвозмездно и без каких-либо встречных обязательств. Желających внедрить идею *UBI* в практику становится с каждым годом все больше, причем не только в РС, но и развитых странах. В одних странах средства на это выделяет государство, в других эксперимент осуществляется за счет частных благотворителей. Первые выплаты базового дохода уже были проведены в отдельных городах Намибии, Индии и ряда европейских стран.

**Проблемы НПО/НКО в условиях пандемии коронавируса.** В текущем периоде под влиянием пандемии коронавируса деятельность НКО в США и других странах переживает не лучшие времена. Введенные в США ограничения в передвижениях, а также сокращение финансирования НКО повлияли на сокращение масштабов их деятельности и ограничили возможности сбора пожертвований, о чем свидетельствует выпущенный в 2020 г. в США отчет *“The Voice of Charities Facing COVID-19 Worldwide”*. Так, 6 из 10 НКО сообщили, что их сборы за 2020 год оказались ниже, чем они ожидали в начале года, и что их оперативные возможности упали из-за сокращения штата сотрудников и/или количества волонтеров. Заметно снизились доходы небольших НКО (1–10 сотрудников), доля которых составляет 68%. Каждая 3-я НКО сообщает о сокращении частных пожертвований (34%), доходов от услуг (35%) и у 22% организаций сократилась доля грантов в их бюджетах.

Подавляющее большинство (97%) опрошенных НКО приняли меры для решения проблем, вызванных профилактикой коронавируса. Такое же количество НКО ожидает, что их финансирование сократится в течение следующих 12 месяцев. При этом 59% респондентов ожидают, что их бюджеты сократятся больше, чем на 15% из-за негативного воздействия на зарубежную деятельность НКО сокращения финансирования и ограничений на поездки и передвижения, так как они являются ключевым условием их функционирования.

Несмотря на проблемы, с которыми столкнулись в США НКО, 62% в 2020 г. продолжили свою работу удаленно и только 10% были вынуждены полностью прекратить работу; 68% сообщили о трудностях с донорами, в то время как 34% отметили увеличение операционных расходов. Более половины не могут полностью удовлетворить спрос на свои услуги из-за кадровых изменений (49%) и системных проблем (38%). Сами НКО принимают меры в связи



с распространением коронавируса, среди которых: отмена крупных мероприятий (88%), регулярное информирование сотрудников о мерах профилактики (83%), меры по обеспечению безопасности труда (73%), перевод сотрудников на удаленную работу (77%) и перенос командировок (72%).

В 2020 г. 55% доноров из США делали пожертвования с помощью кредитной или дебетовой карты, 12% предпочитали отправлять деньги банковским переводом, 10% – прямой почтой, 10% – через *PayPal*, 8% – наличными, 2% – через цифровой кошелек, 2% – с помощью СМС и 1% – мобильными деньгами [23. Р. 1–2]. Заметные изменения произошли в результате адаптации НКО к новой реальности, благодаря инновациям. Обозначились точки роста в сборе пожертвований: появилась возможность переводить средства онлайн (74%), диверсифицировать источники сбора пожертвований (69%): более 92% адаптировались к работе онлайн и стали использовать цифровые технологии. То есть вслед за цифровизацией бизнеса в США наступила такая же революция в работе НКО.

Международная компания *Funraisin* для англоязычных НКО предоставила для сбора средств бесплатные онлайн-платформы, запустив набор бесплатных шаблонов, которые может получить любая НКО для операций, связанных с пандемией COVID-19. Большинство (84%) проводят внутренние и внешние встречи онлайн, примерно 78% расширяют своё цифровое присутствие. И почти каждая вторая организация (46%) занимается диджитал-фандрайзингом [24. Р. 1–2].

### Литература

1. Содействие международному развитию как инструмент внешней политики. Зарубежный опыт / Отв. редактор И.Г. Барановский и др. // Москва. ИМЭМО РАН. 2018. С. 13. DOI: 10.10542/978-5-95-35-0548-2 (дата обращения: 04.11.2021).
2. СМР в условиях пандемии COVID-19 // Департамент международного и регионального сотрудничества. 2020. С. 7. URL: <https://ach.gov.ru/upload/pdf/СМР%20и%20Ковид%20.PDF> (дата обращения: 07.10.2021)
3. *Цветкова Н.А.* Российское образование в АТР: забытые уроки СССР, актуальный опыт США // 2020. РСМД. URL: [http://russiancouncil.ru/inner/index.php?id\\_4=986](http://russiancouncil.ru/inner/index.php?id_4=986) (дата обращения: 10.07.2021).
4. United Nations Charter, Chapter 10: The Economic and Social Council, Article 61–72, 1945. URL: <http://www.un-documents.net/ch-10.htm> (дата обращения 08.09.2020).
5. Международный научно-исследовательский журнал. № 4(106). Часть 3, апрель 2021(дата обращения 05.02.2021).
6. *John Baylis, Steve Smith, Patricia Owens.* “The Globalization of World Politics” // Oxford University Press Inc. New York. 2011(дата обращения: 03.01.2020).
7. *Ahmed Shamima, Potter David* “NGOs in International Politics”// Kumarian Press, Sterling, VA, USA. 2006 (дата обращения: 04.12.2020).
8. Руководство по ресурсам Закона США о коррупции за рубежом. 2015.Wash., D.C. URL: <http://www.justice.gov/sites/default/files/criminal-fraud/legacy/2015/01/16/guide.pdf>. (дата обращения: 07.08.2020).

9. Foreign Operations, Export Financing, and Related Programs Appropriations Acts, 1996–2002, 2004–2007 // U.S. Congress. URL: <http://thomas.loc.gov> (дата обращения: 9.10.2021).
10. *Бэнкс Н., Д. Халми, М. Эдвардс.* 2015. Р. 7. «НПО, государства и Доноры». Лондон. Мировое развитие 66: 707–718. DOI: 10.1016/j.worlddev.2014.09.028 (дата обращения 08.09.2020).
11. CISION.PR Newswire, March 18. 2021. URL: <https://www.prnewswire.com/>(дата обращения 07.10.2020).
12. *Roy I., Al Raquib T., Sarker A.K.* Contribution of NGOs for Socio-Economic Development in Bangladesh // Science Journal of Business and Management. Vol.5. Iss.1. February 2017 (дата обращения 03.07.2021).
13. Program of American Schools and Hospitals Abroad, Wash., D.C 2020. Р. 1. URL: <https://ru.abcdef.wiki/wiki/> (дата обращения 13.09.2021.)
14. Содействие международному развитию как инструмент внешней политики. Зарубежный опыт / Отв. редактор И.Г.Барановский и др. // Москва, ИМЭМО РАН. 2018. С. 13, DOI: 10.10542/978-5-95-35-0548-2 (дата обращения: 04.11.2021).
15. The Task Force for Global Health 2020. URL: <https://ru.abcdef.wiki/wiki/>(дата обращения: 01.11.2021).
16. United Way Worldwide. October 2019. URL: [https://ru.abcdef.wiki/wiki/United\\_Way\\_Worldwide](https://ru.abcdef.wiki/wiki/United_Way_Worldwide).
17. *Anne Field.* IRS Rule Could Help the Fledgling L3C Corporate Form. Forbes Magazine, 05-04-2012. URL: [http://www.forbes.com/sites/annefield/2012/05/irs-rules-could-help-the-fledgling-lsc\(2\)](http://www.forbes.com/sites/annefield/2012/05/irs-rules-could-help-the-fledgling-lsc(2)) (дата обращения: 07.05.2020).
18. How-to-get-tax-deductions-from-donations-to-Goodwill-Industries. New-York. 18 June 2020. URL: [https://ru.abcdef.wiki/wiki/Goodwill\\_Industries](https://ru.abcdef.wiki/wiki/Goodwill_Industries) (дата обращения: 07.10.2021).
19. *Фридрих Фурман.* О филантропии в Америке. От эры колоний до наших дней // Нью-Йорк. 2013. С. 383. URL: <https://libcat.ru/knigi/nauka-i-obrazovanie/istoriya/98696-fridrih-furman-filantropiya-v-amerike.html> (дата обращения: 04.11.2020).
20. *Vacq S., Janssen F.* The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria // Entrepreneurship & Regional Development. 2011. Vol. 23. No. 5–6. Р. 373–403. URL: [file:///C:/Users/User/Downloads/VacqJanssen\\_ERD235-6.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/VacqJanssen_ERD235-6.pdf) (дата обращения: 17.08.2020).
21. ID2020 Alliance: what is the goodid public identification project reality is? By Antonio Cozenza. New York Times. 30 June 2020. URL: [https://ivan4.ru/news/society/alliance\\_id2020\\_what\\_actually\\_is\\_a\\_community\\_project\\_id\\_idgood/](https://ivan4.ru/news/society/alliance_id2020_what_actually_is_a_community_project_id_idgood/)(дата обращения 10.09.2021).
22. The Influence of monitoring and evaluation on project success among NonGovernmental Organisations (NGOs) in Nairobi County, Kenya. June 2017. By Mbithi, Patrick D. Strathmore Business School Strathmore University. URL: <http://hdl.handle.net/11071/10256> (дата обращения: 19.09.2020).
23. Global Trends in Giving Survey, Longwood Road Kennet Square, Pennsylvania 14 September 2020. URL: <https://www.nptechforgood.com> (дата обращения 18.10.2021.)
24. Covid-19 Reports-CAF America. New York. April. 2021. URL: <https://www.cafamerica.org/covid19report/> (дата обращения: 17.11.2021).

**Alexey Shlikhter** (e-mail: shlihter.alexey@yandex.ru)  
Ph.D. in History, Leading Researcher,  
Institute of World Economy and International Relations (RAS),  
(Moscow, Russia)

## **HUMANITARIAN ACTIVITIES OF AMERICAN NGOs AND CHARITABLE FOUNDATIONS IN DEVELOPING COUNTRIES**

The article discusses the mechanisms and directions of charitable activities of US non-profit organizations and foundations in developing countries, which determine the humanitarian direction in the framework of International Development Assistance. Currently, humanitarian problems are exacerbated due to the growing risks to human life in the context of globalization, which, while providing a wide range of self-realization opportunities available to every person, at the same time expanded the boundaries of using human potential as a “consumable” material, increased risks and devalued the status of human life. Today, humanitarian crises cover entire regions – Tropical Africa, the Near East, a number of Central American countries, where, due to the limited capabilities of the respective states, NGOs and charitable foundations operate within the framework of social, technical, educational and medical programs. Independent studies show that often the services of the non-profit sector have no analogues in the commercial sphere – they often provide assistance to the population of developing countries in hard-to-reach locations, in places engulfed by military conflicts, develop and use new approaches and communication and information technologies in their work.

**Keywords:** Official Development Assistance, Foreign Aid Law, developing countries, donor countries, matching subsidies, rebate subsidies, crowdsourcing, corporate grants, private foundations, social entrepreneurship, digital technologies.

**DOI:** 10.31857/S020736760018657-1

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

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

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

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

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

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

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

Рукописи подлежат рецензированию.

Плата за публикацию с аспирантов не взимается.

Рукописи следует присылать по адресу: socpol@mail.ru

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

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

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

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

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

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

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

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

3. через подписной каталог Почты России.

Подписано к печати 18.02.2022 г.

Тираж 150 экз. Зак. 12/2а. Цена свободная

70\*100<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. 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-134-21  
ООО «Интеграция: Образование и Наука»  
105082, г. Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1, пом. 1314  
Отпечатано в ООО «Институт Информационных технологий»

# ГАУГН-ПРЕСС

«ГАУГН-ПРЕСС» осуществляет свою деятельность на базе Государственного академического университета гуманитарных наук (ГАУГН) и научно-исследовательских институтов Российской академии наук социогуманитарного профиля в рамках их сетевого взаимодействия.



## КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

- формирование учебно-методических комплексов
- развитие научной периодики
- внедрение новых стандартов научной коммуникации



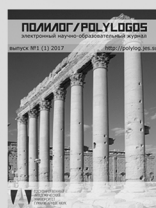
## ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- интеграция науки и образования
- модульный характер актуализации гуманитарного знания
  - сетевое взаимодействие научных и методических центров

## НАУЧНАЯ И УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА



## СЕТЕВАЯ ПЕРИОДИКА



По вопросам приобретения научной и учебной литературы, печатных изданий журналов Российской академии наук, а также оформления подписки на сетевую периодику обращаться по адресу [press@gaugn.ru](mailto:press@gaugn.ru)



# 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.).