

Международный научный
и общественно-политический журнал

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА
SOCIETY AND ECONOMY
№11, 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. Геец**, д.э.н. **Р. Джабиев**, академик АН Республики Таджикистан **М. Диноршоев**, академик РАН **В. Журкин**, член-корр. РАН **И. Иванов**, д.э.н. **С. Калашников**, академик АН Республики Таджикистан **Н. Каюмов**, академик НАН Кыргызской Республики **Т. Койчуев**, д.э.н. **П. Кохно** – зам. гл. редактора, д. филос. н., иностранный член РАН **Нгуен Зуй Куи**, академик РАН **А. Некипелов**, академик НАН Беларуси **П. Никитенко**, академик РАН **Б. Порфирьев**, д. э. н. **А. Расулев**, академик АН Молдовы **А. Рошка**, академик НИА Республики Казахстан **О. Сабден**, **В. Соколин**, д. филос. н. **О. Тогусаков**, академик НАН Украины **Ю. Шемшученко**, д. э. н. **Е. Ясин**.

СОДЕРЖАНИЕ

Юрий Павленко. Факторы экономического развития современного государства: опыт теоретического осмысления	5
Павел Кохно, Алина Кохно. О некоторых методах и моделях управления оборонной промышленностью	16
Галина Анисимова. Государственный патернализм: социально-экономическое неравенство и динамика инвестиций	30
Эдуард Соболев. Дифференциация и уравнительность в политике оплаты труда в российской истории XX века	40
Артем Пылин. Влияние антироссийских санкций на экономику стран Южного Кавказа: неожиданные эффекты и их последствия	56
Алексей Седлов. Институциональные особенности российского рынка труда иностранной рабочей силы (в контексте вызовов современности).....	66
Ольга Лемешонок. Преодоление коррупции как предпосылка укрепления социально-экономической безопасности России	83
Игорь Прошин, Наталия Коробкова. Продовольственные карты как инструмент социальной поддержки бедных: перспективы в РФ	97
Виктор Студенцов. Япония: прощание с коммунитарным капитализмом?	1130
<i>ОБЗОР</i>	
Михаил Павлов. Исследование человека в российской политической экономии XXI века	124

CONTENTS

Yu. Pavlenko. The factors of the economic development of the modern state: an essay	5
P. Kokhno, A. Kokhno. On some methods and models of managing defence industry	16
G. Anisimova. State paternalism: socio-economic inequality and investment dynamics	30
E. Sobolev. Differentiation and equalization in wage policy in Russia throughout the XX century	40
A. Pylin. Impact of anti-russian sanctions on the economy of the South Caucasus countries: unexpected effects and consequences	56
A. Sedlov. Institutional features of the russian market of foreign labour (in the context of modern challenges)	66
O. Lemeshonok. Overcoming corruption as a prerequisite for strengthening the social and economic security of Russia	83
I. Proshin, N. Korobkova. Perspectives for using food stamps as an instrument of social support of the poor in the Russian Federation	97
V. Studentsov. Japan: a farewell to communitarian capitalism?	110
<i>OVERVIEW</i>	
M. Pavlov. Russian political economy of the XXI century: the study of the individual's role	124

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: 22.00.03 – экономическая социология и демография (социологические науки); 5.4.4 – социальная структура, социальные институты и процессы (социологические науки); 5.4.7 – социология управления (социологические науки).

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

© 2022

Юрий Павленко

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия)
(e-mail: yurpavl83@mail.ru)

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА: ОПЫТ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ОСМЫСЛЕНИЯ

В статье рассматриваются проблемы развития российской и мировой экономики в рамках комплексного подхода, охватывающего политико-экономические, социально-экономические и политико-идеологические аспекты. В теоретическом плане анализируются проблемы преодоления механизмов торможения и формирования нового режима роста, а также взаимозависимости в развитии экономики и социального государства. Затрагиваются проблемы стратегического планирования. В контексте глобальной экономики, акцентируется внимание на положительном опыте избирательного заимствования эффективных институтов и механизмов развития.

Ключевые слова: экономическое развитие, стратегическое планирование, социальное государство, глобализация, режим роста, финансиализация, импортозамещение, институциональное заимствование.

DOI: 10.31857/S020736760023103-2

Актуальность и методология исследования. Актуальность проблемы экономического развития связана прежде всего со снижением темпов экономического роста в мировой экономике. Положение дел с темпами роста экономики в России на общемировом фоне также не вызывает оптимизма. Как нам представляется, отсюда вытекает необходимость всестороннего теоретического осмысления и выявления факторов экономического развития с проекцией на место и роль в нем государства, учитывая его все возрастающую роль в современной экономике.

Неудовлетворительное состояние экономики России, ее развития находит отражение, в частности, в критике практики стратегического планирования. На примере Стратегии социально-экономического развития до 2030 года (Стратегии-2030) многие эксперты обращают внимание на то, что новая стратегия мало чем отличается от уже существующих и потому имеет небольшие шансы быть реализованной, в первую очередь, из-за нарушения принципа системности, отсутствия взаимоувязанных целевых индикаторов. В частности, свои претензии к новой стратегии высказали ученые на научно-практической конференции «Абалкинские чтения», прошедшей на базе РЭУ им. Плеханова. С одной стороны, экономисты согласились, что стратегия достижения назначенных президентом целей национального развития жизненно необходима.

С другой – напомнили, что в России уже имеется множество разных стратегий, принятых в том числе и на более долгие сроки. По словам президента Вольного экономического общества России С. Бодрунова, у них и сроки разные, и цели, по большому счету, не увязаны друг с другом; при этом они порой дублируют отдельные элементы друг друга. «Но главное, – отмечает С. Бодрунов, – все они приняты, как это ни покажется странным, и без базовой теоретически проработанной концепции нашего развития, и без основополагающей и целеопределяющей стратегии развития страны в целом.» По мнению же бывшего директора Института экономики РАН Е. Ленчук, выступившей на конференции, у нас сейчас, в принципе, отсутствует методология последовательной разработки цепочки документов стратегического планирования [10].

Специалисты по стратегическому планированию отмечают, что, несмотря на интенсивный поток инноваций и экспериментов, наблюдающийся в сфере стратегического планирования в течение последних лет, система стратегического планирования в России по-прежнему характеризуется рядом негативных черт, в частности:

- институциональной слабостью долгосрочного целеполагания в сфере развития, на что в ходе экспертных интервью указывали практически все респонденты, отмечая, что большая часть стратегических документов не оказывает серьезного влияния на социально-экономическую политику России, хотя отдельные положения этих документов и находят отражение в реально осуществляемых проектах;

- меньшим влиянием институтов стратегического планирования по сравнению с институтами бюджетной и кредитно-денежной политики и в связи с этим преобладанием краткосрочных приоритетов бюджетной сбалансированности над долгосрочными целями развития;

- низкой степенью реализации стратегий, преобладанием мероприятий имитационного характера и концентрации на второстепенных целях и мерах [3. С. 56].

По-видимому, следует согласиться с тем, что масштабные структурные задачи, возникающие в принципиально новых геополитических и экономических реалиях, сложившихся в результате обострения конфликта на Украине в 2022 г., требуют дополнительной перенастройки стратегического планирования [3. С. 57]. Впрочем, как нам представляется, отмеченные «новые реалии» при надлежащем стратегическом видении не должны были бы стать неожиданностью.

В решении проблемы ускоренного экономического развития, с нашей точки зрения, необходим комплексный подход, охватывающий политико-экономические, социально-экономические и политико-идеологические аспекты. В этой связи следует согласиться с академиком В.М. Полтеровичем в том, что неудачи в разработке и реализации стратегий вызваны не только несовершенством экономической науки, но и сложной системой их отбора этих стратегий,

где сталкиваются интересы общества, политиков и самих экспертов. Решающим элементом этой системы, по мнению В.М. Полтеровича, является отношение господствующей идеологии к социально-экономическим преобразованиям [6. С. 52].

Экономика в контексте кризиса. При рассмотрении факторов, способных оказать влияние на ускорение экономического развития в их политико-экономическом и теоретическом аспектах, обращает на себя внимание исследование немецкого экономиста и социолога В. Штрика, который указывает на необходимость нового режима роста, призванного остановить «раздувание денег и долгов» [8. С. 237]. Кроме того, с образованием так называемого «государства долгов» В. Штрик связывает наличие кризиса легитимности современного капитализма [8. С. 234].

Рассматривая механизм торможения, препятствующий ускоренному экономическому развитию современной экономики в контексте критики финансовализации, французский экономист Мишель Аглиетта (Michel Aglietta) по существу дополняет анализ В. Штрика. Он определяет данный механизм торможения как имущественный способ накопления. То есть вместо максимизации прибыли происходит максимизация стоимости имущества. Согласно М. Аглиетта, способ накопления современного капитализма является новым в том смысле, что опирается на механизмы управления, направленные на непосредственную максимизацию роста стоимости имущества. Конечно, существует связь между данными двумя способами управления, так как оценка собственности зависит от прибыли. Однако, поскольку эта связь является опосредованной, это не снимает специфики особого способа накопления. Имущественный способ накопления, по мнению М. Аглиетта, не является объективной необходимостью, но выступает в качестве субъективной стратегии капитала [11].

Анализируя кризисные явления в современном экономическом развитии, М. Аглиетта в своей книге «Деньги: между насилием и доверием», написанной в соавторстве с Андре Орлеаном, обращается к анализу категории денег. Отправной точкой рассуждений авторов стало придание понятию денег социального смысла и значения. Французские ученые обратили внимание на то, что в рамках «экономикс», или “мейнстрима” современной экономической теории, деньги рассматриваются так, как будто бы они существовали вечно. Такое допущение имеет право на жизнь, когда изучаются развитые товарные отношения, осуществляемые в «штатном» режиме. Что касается объяснения кризисных явлений, то здесь, по их мнению, необходимо понять, когда и как появляются деньги. Согласно концепции, которую развивают М. Аглиетта и А. Орлеан, деньги появились в свое время как результат сложного общественного процесса [4].

Экономист и социолог Самир Амин (Samir Amin) в рамках своего политико-экономического анализа современной экономики, по существу, солидаризируется с подходом М. Аглиетта в методологическом плане, рассматривая механизм экономического развития в контексте определенного социального проекта. Само понятие «развитие» по своему содержанию и природе, по мнению С. Амина, критично по отношению к существующему социально-экономическому порядку. Оно в первую очередь зависит от социальных сил, которым служит, и связано с социальным проектом, лежащим в его основе. По словам С. Амина, выход из существующего кризиса требует изменения социальных правил, определяющих распределение дохода, потребление, инвестиционные решения [12. S. 29–31]. При этом, по словам С. Амина, утверждение о существовании некоей чисто экономической логики, которая заведует развитием капитализма, следует рассматривать как ошибочное и ложное, поскольку не может быть теории капитализма, отличной от его истории. Иными словами, теория и история неразлучны, неразделимы, подобно тому, как неразделимы хозяйство (экономика) и политика. И как следствие, для выявления закономерностей развития необходима интеграция экономической теории и истории [12. S. 38].

В рамках политико-экономического анализа возможностей реализации нового режима роста, заявленного В. Штриком, приходится считаться с наличием элементов дряхления, увядания существующей социально-экономической модели. Речь идет о переходе от некогда «расширяющегося» капитализма (*expanding capitalism*) к «сжимающемуся» капитализму (*shrinking capitalism*) [15. P. 120]. В рамках данных негативных процессов происходит замещение механизма созидательного, творческого разрушения, о котором писал Й. Шумпетер [9], современными механизмами «нетворческого разрушения». По словам аргентинского экономиста Х. Бейнштейна (Jorge Beinstein), созидательное, творческое разрушение имеет место тогда, когда начальной точкой является ускоренный рост спроса. В противном случае, что наблюдается в современной экономике, когда в начале мы имеем дело с замедленным ростом спроса, вызванное крупной технической инновацией разрушение уже не является «созидательным» [13].

Социальное государство и экономическое развитие. Переходя от политико-экономического к социально-экономическому анализу экономического развития, осознавая при этом некоторую условность подобного разделения, укажем на взаимосвязь решения проблемы экономического развития с практической работой по восстановлению государства всеобщего благосостояния. В рамках данного подхода предполагается, и с этим следует согласиться, что работа по восстановлению государства всеобщего благосостояния будет успешной только в том случае, если она создаст новые формы и новые возможности для его развития, опирающиеся на рост экономики [16]. Нобелевский лауреат Дж. Стиглиц, говоря о взаимосвязи государства всеобщего благосостояния и экономического развития, отмечает, что многие критики государства всеобщего

благополучия считали, что оно приведет к падению экономики, поскольку тяжесть социальных обязательств и безопасность, обеспечиваемая социальным страхованием, подрывают стимулы развития. На практике оказалось, что ни один из крупных кризисов не был связан с государством всеобщего благополучия, но скорее был вызван эксцессами финансового сектора. Более того, среди стран с самыми быстрыми темпами восстановления оказались государства с наиболее развитыми системами всеобщего благополучия. Говоря о жизнеспособности в дальнейшем государства всеобщего благополучия, Дж. Стиглиц подчеркивает два обстоятельства. Во-первых, он указывает на необходимость реформирования глобализации, ограничив ее возможности путем разработки эффективной системы налогообложения транснациональных корпораций. Во-вторых, исходит из положения, что разумно организованное государство всеобщего благополучия способно повысить общие экономические показатели. По словам Дж. Стиглица, существуют доказательства того, что более равные общества работают лучше как с точки зрения экономического роста, так и с точки зрения их большей стабильности. Более того, речь может идти о создании более инновационных обществ, поскольку в описываемых обществах граждане более охотно идут на риск [21]. Сходную с Дж. Стиглицем позицию занимает и норвежский экономист К. Моэн (К. Моене), который также отмечает, что в условиях социальной защиты граждане с большей готовностью принимают перемены и проявляют открытость [19].

В своей аргументации в пользу государства всеобщего благополучия Дж. Стиглиц позволяет себе выйти за рамки узко экономических отношений и зависимостей и даже за рамки стандартных аргументов в пользу социальной справедливости. По его словам, для тех, кто поддерживает государство всеобщего благополучия, его центральная роль, говоря политэкономическим языком, заключается в воспроизводстве человека, граждан с социально ориентированным общественным сознанием и чувством солидарности с остальными согражданами [21].

Центральной и по-прежнему актуальной социальной проблемой в рамках экономического развития выступает проблема неравенства. Анализируя данную проблему в контексте государства всеобщего благополучия, английский экономист Энтони Аткинсон (Anthony Atkinson) указывает на суждение (как на весьма порочное), будто мы ничего не можем изменить и нынешнему высокому уровню неравенства нет альтернативы. По его мнению, необходим «национальный диалог» о распределении доходов. Государственная политика в сфере оплаты труда должна состоять из двух элементов: во-первых, из минимального размера оплаты труда, законодательно установленного на уровне прожиточного минимума; во-вторых, включать этический кодекс оплаты труда, сформулированный в процессе «общенациональной дискуссии» [1. С. 260].

Нынешний интерес к этическому кодексу оплаты труда в значительной мере объясняется наблюдавшимся в последние десятилетия во многих странах экспоненциальным ростом заработков на верхних этажах пирамиды распределения доходов. Введение лимитов на оплату труда может наглядно отражать этические принципы организации. Так, в Испании Mondragon ограничивает оклады руководителям, не допуская превышения зарплаты самого низкооплачиваемого работника более чем в 6,5 раза. Этика справедливой оплаты труда (с присущими ей лимитами) должна распространяться на компании как государственного, так и частного секторов. Предлагается внедрение трех способов регулирования. Во-первых, использовать рыночный потенциал государства как покупателя товаров и услуг. Согласие с кодексом оплаты труда могло бы стать предварительным условием для получения частным бизнесом прав на поставку товаров и услуг правительственным организациям. Во-вторых, требование регулярной отчетности, чтобы соответствующие коэффициенты были известны широкой публике. Третий способ регулирования относится к практике корпоративного управления через механизмы совершенствования корпоративного законодательства [1. С. 266–269].

Проблема экономического развития, как отмечалось выше, носит комплексный, междисциплинарный характер. Наряду с политико-экономическим и социально-экономическим измерениями, она затрагивает также и политико-идеологические аспекты. В этой связи обращает на себя внимание утверждение В.М. Полтеровича о соотношении позиций экономистов как ученых и как идеологов, которые (позиции) на практике не всегда соответствуют друг другу [7]. Подтверждением данного высказывания, на наш взгляд, могут служить рассуждения турецкого экономиста Д. Родрика (D. Rodrik). Так, согласно Д. Родрику, восхваление рынков в публичных дебатах сегодня стало почти профессиональным долгом, поэтому мнения экономистов, выражаемые на публике, могут радикально отличаться от мнений, выражаемых на семинарах. При этом академическая репутация нередко строится на демонстрации новых... провалов рынка. Но на публике тенденция состоит в том, чтобы сомкнуть ряды и поддерживать свободные рынки и свободную торговлю [20. Р. 94].

Развитие в условиях глобализации. Экономическое развитие каждой страны имеет и глобальное измерение, так как во многом оно определяется местом страны в глобальной экономике, уровнем конкурентоспособности ее продукции на мировом рынке. При этом, основываясь на методологии мир-системного анализа Э. Валлерстайна, отметим, что данный уровень определяется не только объективными законами рынка. Конкурентоспособность выступает как итог действия совокупности факторов, которые формируются в рамках определенных экономических, политических и социальных отношений.

Конкретизируя данные факторы и условия, С. Амин отмечает, что в неравной конкурентной борьбе центры мировой, глобальной системы используют

то, что называется «пять монополий» которые обеспечивают эффективность, действенность этих центров. Это, во-первых, монополии в сфере технологий, принадлежащие центрам мировой системы. Они требуют гигантских вложений, которые по силам только государству, и притом большому и богатому. Без данных вложений, включая поддержку в виде военных расходов, большинство таких монополий не смогли бы состояться. Во-вторых, монополии в области контроля финансовых потоков в глобальном масштабе. Либерализация положения крупных финансовых институтов, действующих на мировом финансовом рынке, обеспечила этим монополиям беспрецедентную эффективность. В-третьих, монополии, связанные с добычей природных ресурсов. В-четвертых, телекоммуникационные и медиа-монополии, распространяющие стандартизированные культурные продукты и продукты политической манипуляции. Экспансия рынков современных медиа – один из главных факторов эрозии самого понятия, содержания и практики демократии. Наконец, в-пятых, это монополии в сфере вооружений, действующие при отсутствии системы контроля за вооружениями. Отмеченные монополии определяют рамки, в которых проявляет себя «локализованный» закон стоимости [12. S. 85]. Отметим, что данные монополии в значительной степени обесценивают промышленный потенциал стран периферии. При этом, по мнению С. Амина, налицо дихотомия экономического и политического измерений в глобальной системе, создающая определенное противоречие между глобальным характером экономики и наличием государственных границ в политической сфере [12. С. 94].

В глобальной экономике С. Амин выделяет также два типа развития, соответственно двум типам государств. Во-первых, это самоцентричный тип государства, развитие которого определяется динамикой внутренних социально-экономических отношений. Второй тип государства относится к так называемым «периферийным» экономикам, где процесс накопления капитала происходит главным образом под воздействием эволюции экономик «центра». Данный тип выступает как бы объектом «трансплантации» и зависимости от «центральных» экономик [12. С. 185].

Самоцентричный тип развития предполагает соблюдение следующих главных условий.

1. Экономические условия, включая производство потребительских благ, благоприятствуют воспроизводству рабочей силы.

2. Автономия внутренних финансовых институтов по отношению к международным рынкам капитала, создающая благоприятные условия инвестирования для местного капитала.

3. Контроль за внутренним рынком, а также хотя бы селективная поддержка конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке.

4. Контроль над природными ресурсами.

5. Контроль над технологиями в рамках государства, возможность их быстрого воспроизводства независимо от их происхождения – внутреннего или внешнего, и тем самым – избавление от необходимости импорта жизненно важных технологических элементов [12. С. 186].

Легко догадаться, какой тип развития желателен для России, обладающей всеми условиями и потенциалом для реализации самоцентричной модели. Реализация данного типа модели развития предполагает комплекс мер по реформированию экономики России, в том числе проведение реиндустриализации и импортозамещения на основе новых высоких технологий, развитие социальной сферы, повышение культурного уровня и учета менталитета российского населения, которые в совокупности позволят поднять на более высокий технологический уровень российскую экономику и обеспечить социально-экономическое развитие страны и ее регионов [2].

Как известно, одним из ключевых направлений, призванных внести существенный вклад в экономическое развитие России, является импортозамещение. Примечательно, что свое, хотя и специфическое, импортозамещение, связанное с реиндустриализацией, получило развитие и в странах с экономикой самоцентричного типа, включая США. Речь идет, прежде всего, о начавшемся процессе возвращения промышленного производства в США, получившем название «решоринг» (*reshoring*). Так, по данным *Boston Consulting Group* (BCG), еще в 2013 г. более половины руководителей компаний с оборотом более миллиарда долларов планировали вернуть производство обратно из Китая в США. Среди главных причин такого возвращения отмечаются такие факторы, как расходы на оплату труда, близость к потребителям, качество продукции. Сюда же относятся и наличие квалифицированной рабочей силы, транспортные расходы, затраты времени, связанные с логистикой, легкость ведения бизнеса [17].

Предусматривается также функционирование соответствующих институциональных структур. Так, специалистами Массачусетского технологического института (MIT) отмечается необходимость формирования промышленно-предпринимательской среды с опорой на самую широкую кооперацию, главной задачей которой становится функция «собирателя» (*convenor*), в качестве которого может выступать и производственная корпорация, и орган власти, и частная посредническая компания [18].

Приведенные данные и оценки показывают, что успешная реиндустриализация, рассматриваемая в качестве проблемы, стоящей и перед российской экономикой, не может носить очаговый характер, ориентируясь лишь на некоторые «точки роста» в виде узкого кластера наукоемких отраслей и высокотехнологичных производств. Она должна носить фронтальный характер, захватывая весь индустриальный базис, состоящий из опорных машиностроительных и инфраструктурных отраслей [5. С. 31]. При этом, по мнению некоторых экспертов, у нашей страны имеются реальные возможности продвинуться вверх

по цепочке добавленной стоимости в новой глобальной системе международного разделения труда. Возможности такого продвижения связываются с пока еще не преодоленной незрелостью новейших звеньев шестого технологического уклада, а также с возникающими шансами встроиться в высвобождающиеся элементы перестраиваемых технологических цепочек [5. С. 35].

Отметим, что в мире уже существует успешный опыт такого встраивания на основе практики «институционального заимствования». Как справедливо отмечает Е. Гельнер (E. Gellner), «... те культуры, которые усвоили экономическую, когнитивную и техническую рациональность «рационально», то есть инструментально, сделали это из-за того, что общества-первопроходцы уже продемонстрировали их эффективность. Но по той же самой причине им не требовалось проникаться духом рационализма в других аспектах их жизни. Они избрали экономическую и техническую рациональность в качестве средства. В их случае она не возникла как побочный продукт общего склада ума. ... Те, кто усваивает новые методы в оппортунистическом подражательном духе, могут сохранять и развивать свои культуры, совершенно не разочаровываясь в них. Компьютер и алтарь могут уживаться» [14. Р. 222]. Есть основания полагать, что и в России с ее евразийской культурно-исторической доминантой следует воспользоваться успешным опытом избирательного заимствования, обеспечившим ускоренное развитие восточноазиатских стран, включая Китай.

В заключение еще раз подчеркнем, что в современных условиях системного кризиса мировой экономики решение проблемы ускоренного ее развития представляет собой комплексную научную проблему, охватывающую политико-экономические, социально-экономические и политико-идеологические аспекты. Особую роль в выявлении закономерностей экономического развития играет экономическая теория и история.

Речь также идет о взаимосвязи государства всеобщего благосостояния и экономического развития, между которыми объективно должны выстраиваться отношения взаимозависимости и взаимного дополнения.

Экономическое развитие каждой страны не только вписано в глобальный контекст, но и зависит от места, которое та или иная страна занимает в глобальной системе в соответствии с ее структурой, представленной в мир-системной теории Э. Валлерстайна.

Для занятия достойного места в глобальной экономике России потребуется задействовать эффективные механизмы целевого планирования и реализовать его главный принцип — системность. Необходимо также творчески использовать опыт избирательного заимствования эффективных институтов и механизмов, направленных на повышение инновационного потенциала развития.

Литература

1. *Аткинсон Э.Б.* Неравенство: как с ним быть? // М.: Издательский дом «Дело» РАНХ и ГС., 2018. 536 с.
2. *Батов Г.Х.* Основные факторы поступательного опережающего развития // Вестник Института экономики РАН. 2022. № 2. С. 39–52.
3. *Дмитриев М.Э., Крапиль В.Б.* Стратегическое планирование на распутье: старые вызовы и новые возможности // Вопросы теоретической экономики. 2022. № 2. С. 39–59.
4. *Матвеева А.* Французы против economics // Эксперт № 4(545) 29 января 2007 – 5 февраля 2007. URL: https://expert.ru/expert/2007/04/francuzy_protiv_economics/
5. *Побываев С.А., Толкачев С.А.* Реиндустриализация в США и ЕС // Мир новой экономики. 2015. № 2. С. 29–36.
6. *Полтерович В.М.* На пути к общей теории социально-экономического развития: к синтезу двух канонов // Вестник экономической теории. 2022. № 1. С. 48–57.
7. *Полтерович В.М.* Экономическая теория и формирование человеческих качеств. URL: <https://mpga.ub.uni-muenchen.de/111540/>
8. *Штрик В.* Купленное время. Отсроченный кризис демократического капитализма: Цикл лекций в рамках Франкфуртских чтений памяти Адорно // М.: ИД НИУ ВШЭ, 2019. 280 с.
9. *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия // М.: Экономика, 1995. 660 с.
10. Экономисты раскритиковали новую стратегию социально-экономического развития. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/05/13/869660-ekonomisti-raskritikovali>
11. *Aglietta M.* Le capitalisme de demain // Fondation Saint-Simon. Paris. 1998.
12. *Amin S.* Zmurszały kapitalizm // W-wa. 2004. 212 s.
13. *Beinstein J.* La larga crisis de la economia global // Buenos Aires: Corregidor, 1999.
14. *Gellner E.* Plough, Book and Sword: The structure of Human History // London: Collins Harvill, 1988.
15. *Hoogvelt A.* Globalization and Post-colonial World // Palgrave: Houndmills, 1997.
16. *Kagarlitsky B.* The Spontaneous Politics of the Masses: Slavoj Žižek and the Yellow Vests. URL: <https://www.counterpunch.org/2019/01/07/the-spontaneous-politics-of-the-masses-slavoj-zizek-and-the-yellow-vests/>
17. Majority of Large Manufacturers Are Now Planning or Considering “Reshoring” from China to the U.S. URL: <http://www.bcg.com/media/PressReleaseDetails.aspx?id=tcm:12-144944>
18. MIT Taskforce on Innovation and Production Reports. URL: http://web.mit.edu/pie/news/PIE_Preview.pdf
19. *Moene K.O.* Scandinavian Equality: A Prime Example of Protection Without Protectionism. In M. Kaldor and J. E. Stiglitz (Eds.). The Quest for Security: Protection without Protectionism and the Challenge of Global Governance // New York: Columbia University Press, 2013. P. 48–74.
20. *Rodrik D.* Economics rules. The rights and wrongs of the dismal science // New York, London: W. W. Norton, 2015.
21. The welfare state in the twenty first century. Joseph E. Stiglitz paper presented at a conference on November 8 and 9, 2015 at Columbia University on «The Welfare State and the Fight against Inequality». URL: https://policydialogue.org/files/publications/The_Welfare_State_in_the_Twenty-First_Century.pdf

Yuri Pavlenko (e-mail: yupavl83@mail.ru)

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

THE FACTORS OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE MODERN STATE: AN ESSAY

Within the framework of an integrated approach covering political, socio-economic and ideological aspects, the article examines development problems in Russian and world economy.

In theoretical terms, the author analyzes the problems of overcoming the slowdown mechanisms and stimulating growth. He also scrutinizes the interdependence in the development of the economy and the welfare state. The problems of strategic planning are touched upon; in the context of the global economy, attention is focused on the positive experience of selective borrowing of effective institutions and development mechanisms.

Keywords: economic development, strategic planning, welfare state, globalization, growth regime, financialization, import substitution, institutional borrowing.

DOI: 10.31857/S020736760023103-2

© 2022

Павел Кохно

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

Алина Кохно

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

О НЕКОТОРЫХ МЕТОДАХ И МОДЕЛЯХ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ

Нарастание дефицита ресурсов привело к возрастанию неопределенностей, присущих процессам создания, производства и эксплуатации изделий и систем вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ), что обострило проблему точности прогнозирования затрат при планировании. От установленного критерия экономической эффективности системы управления интегрированной промышленной компанией (ИПК) напрямую зависит эффективность управленческих решений. Целостный механизм управления основывается на использовании отдельных функциональных механизмов с учётом законов синергизма и определения синергического эффекта. В рамках оценки эффективности систем управления ИПК необходимо соблюдать принципы рационального сочетания административных и экономических форм и методов управления подразделениями. Оптимизация систем управления интегрированных промышленных компаний может быть достигнута за счёт улучшения системы взаимодействия структурных подразделений и сокращения непроизводительных расходов.

Ключевые слова: оборонная промышленность, стратегическое управление, бизнес-модель, методы управления, военная продукция, показатели эффективности, группы факторов, экономико-математические модели.

DOI: 10.31857/S020736760023104-3

Интеграция целей устойчивого развития в бизнес-модель оборонных предприятий предполагает развитие бизнес-процессов и инструментов, позволяющих повысить эффективность использования ресурсов, сократить негативное влияние на среду обитания человека (выбросов парниковых и иных газов, образование отходов и т.д.), обеспечить приемлемый для потребителя уровень цен на изделия, непрерывность планирования, постоянный контроль достижения не только традиционных экономических, но и неэкономических показателей деятельности (экологических, социальных).

В современных условиях мировой напряжённости (экономической и военной) выделены следующие, наиболее существенные элементы стратегического управления оборонными предприятиями:

- процесс (управление внутренними бизнес-процессами, внедрением наилучших доступных технологий, логистическое планирование и взаимодействие с внешним окружением);
- персонал (повышение квалификации и обеспечение эффективного взаимодействия);
- потребители (управление взаимоотношениями с клиентами, оптимизация уровня дебиторской задолженности);
- прибыль (управление финансово-экономическими показателями и рисками);
- продукты и услуги (управление качеством, объемами, ценовыми характеристиками).

Несмотря на высказываемые отдельными авторами мнения о принципиальных отличиях между различными видами управления, все виды целей устойчивого развития целесообразно рассматривать в комплексе (рис. 1). Представленная на рисунке 1 информация показывает взаимосвязь целей при стратегическом управлении.

Проведенные исследования позволили обосновать основные варианты построения бизнес-модели управления устойчивостью развития оборонных предприятий. Первый вариант предусматривает разработку бизнес-плана достижения экологической, социальной и экономической устойчивости. Второй вариант предполагает учет экологических или социальных факторов, а также достижения экономических показателей на основании текущего (ситуационного) планирования. Третий вариант опирается на стратегические планы, разрабатываемые в рамках государственной оборонной политики, направленной на продвижение идей экологической, социальной и экономической устойчивости во взаимоотношениях с клиентами.



Рис. 1. Взаимосвязь целей при стратегическом управлении оборонными предприятиями
 Источник: составлено авторами.

В рамках направлений по анализу эффективности затрат начали интенсивно развиваться методы оценки эффективности инвестиций в нерыночных секторах экономики через показатели так называемых «теневых» цен, отражающих реальную эффективность продукции. Развитие программной методологии в части производства вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ) получило за рубежом мощный импульс с началом внедрения методов программного планирования создания, развития и закупок ВВСТ, когда обеспечивается выполнение следующих положений: ориентация планирования и программирования на максимизацию конечной эффективности всей системы ВВСТ; комплексный охват и учет влияния всех факторов создания ВВСТ, обеспечивающих их эффективность (технических, организационных, финансово-экономических, социальных), всех этапов жизненного цикла ВВСТ; возможность оптимального целевого распределения средств по критериям текущих издержек и инвестиционных затрат по этапам и субъектам жизненного цикла ВВСТ в зависимости от их влияния на конечный результат. По своему смыслу методология программного планирования противопоставлялась отраслевому и ведомственно-видовому планированию «от достигнутого», планированию и прогнозированию по отдельным факторам создания ВВСТ, планированию как политическому процессу составления бюджета. Принятие методологии программного планирования означало переход к новым методам планирования развития ВВСТ, к стратегическому планированию по конечным целям. В США этот переход организационно произошел в начале 60-х годов через введение системы «планирование—программирование—бюджетирование» (ППБ)¹.

Характерными чертами системы ППБ были: планирование по конечным целям, реальным потребностям, планирование в привязке к конечным задачам использования ВВСТ; комплексный, сквозной характер планирования, обеспечивающий охват всех этапов, всех субъектов жизненного цикла и факторов создания ВВСТ; соединение планирования создания ВВСТ в привязке к целям и задачам конечного использования с планированием военного бюджета, финансового обеспечения процессов создания, развития и закупок ВВСТ; целенаправленное планирование и прогнозирование смены поколений ВВСТ с учетом их конечной военно-экономической эффективности; использование в качестве основного критериального аппарата оценки решений при планировании системы критериев конечной военно-экономической эффективности ВВСТ в рамках метода «эффективность—стоимость», основанного на сопоставлении достигаемой боевой эффективности (результативности) ВВСТ с затратами на достижение заданной эффективности; оформление результатов планирования в форме специальных документов: программы развития ВВСТ и программы развития ОПК.

В рамках системы «планирование—программирование—бюджетирование» мероприятия по созданию мощностей для производства ВВСТ, как и другие аналогичные мероприятия, связанные с расходованием бюджетных средств

¹ Pearce D.W. Nash C.A. The Social Appraisal of Projects, 1981.

на ВВСТ, начали оцениваться методами, характерными исключительно для оборонно-ориентированного сектора экономики по критериям «эффективность—стоимость». По своему содержанию система ППБ соответствовала далеко не самому совершенному варианту реализации программной методологии, особенно на своих ранних этапах². Однако, несмотря на свои недостатки, в целом ОНА показала весьма высокую эффективность и отдачу.

Новые тенденции в развитии и применении программной методологии для ВВСТ были связаны с существенным усилением изменчивости внешних условий (изменения стратегий, доктрин, появление принципиально новых видов ВВСТ), с усилением многоцелевого интегрированного характера использования ВВСТ, с ростом их сложности, с политикой сокращения расходов на программы по развитию оборонного производства, с усложнением программ (потребовавшем создания адекватных механизмов их реализации), с разработкой и реализацией концепции военно-гражданской интеграции и трансфера технологий. К числу таких новых тенденций можно отнести следующие:

– переход от методов долгосрочного экстраполяционного прогнозирования, основанных на анализе в рамках заданной в целом структуры задач и целей, к методам развернутого программного планирования и прогнозирования по периодам, основанным на анализе возможных изменений целей, задач, стратегий и далее, к стратегическому управлению на основе гибких экстренных решений, ориентированных на изменчивую внешнюю среду;

– переход от методов и форм программного планирования с упором на работы по обоснованию и заданию целей, ориентиров, плановых показателей, реализация которых подразумевалась достижимой на основе использования стандартных методов и процедур управления, к методам и формам программного управления, предусматривающим не только задание целей, ориентиров, но и настройку на данную программу всех функциональных подсистем и механизмов стимулирования, управления, ценообразования и финансирования, создание специализированных подсистем управления реализацией программ;

– усиление интегрированного характера взаимодействия частных функциональных подсистем (финансирования, ценообразования, контрактации и т.д.) на основе программной методологии при управлении реализацией программ;

– переход от простых древовидных к сложным недревовидным структурам программ, позволяющим глубже и точнее учитывать межвидовые взаимодействия ВВСТ, взаимодействия между различными функциональными подсистемами управления, обеспечить более полную реализацию внутренних возможностей, обеспечивать учет возможного многоцелевого использования решений (для разных видов ВВСТ, для военного и гражданского секторов);

² Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. // М.: Экономика, 1989. 519 с.; Pearce D.W. Nash C.A. The Social Appraisal of Projects, 1981.

– значительное расширение инструментария реализации программного метода, набора выходных показателей программ, например, определяемых методами военно-экономического анализа (ВЭА) показателей предельных полных затрат жизненного цикла ВВСТ, предельных цен заказчика для ВВСТ;

– усиление децентрализации в принятии решений по частным элементам программной иерархии, обеспечивающей повышение гибкости и оперативности решений, глубины их оптимизации при одновременном развитии межуровневой и межэлементной координации решений, обеспечивающей согласованность получаемых локальных решений с целями системы ВВСТ в целом;

– переход на так называемую идеологию открытых систем в программном планировании, призванную развивать межнациональную интеграцию оборонных программ в рамках НАТО, повышать гибкость и эффективность планирования на основе проведения мероприятий по всемерной унификации ВВСТ, широкого информационного обмена данными, обеспечения структурной и модельной совместимости частных методов проектирования, планирования и прогнозирования развития ВВСТ по всем их уровням.

С нарастанием дефицита ресурсов неопределенности, присущие процессам создания, производства и эксплуатации изделий и систем ВВСТ, неизмеримо возросли. Все это сильно обострило проблему точности прогнозирования затрат при программном планировании и, как следствие, проблему обеспечения действительной оптимальности выбираемых решений. Возникающие дисбалансы или даже угрозы дисбалансов вынуждают планировщиков отклоняться от оптимальных траекторий при реализации программ, негативно влияют на возможность обеспечения эффективности расходования средств и в конечном итоге снижают эту эффективность. Как оказалось, действующие механизмы ценообразования, инвестирования и финансирования под воздействием широко распространенных лоббизма, ценового давления производителей и ряда других факторов отнюдь не гарантируют достижение реального минимума затрат на подготовку к созданию продукции ОПК. Конкуренция подрядчиков, которой отводилась роль главного регулятора цен, реально оказалась весьма узкой, охватывающей в различных странах от 18 до 38% заказов. Поэтому конкуренция даже в самой рыночной стране – в США – реализуется только на уровне отдельных контрактов. Действующая Федеральная контрактная система не предусматривает реальных и гарантированных механизмов межпроектной и межвидовой конкуренции для производства всех и даже большей части систем ВВСТ.

В условиях монопольного положения видовых заказчиков все это неизбежно ведет к межвидовому дисбалансу цен, инвестиций и ассигнований. Как следствие, фактически формирующиеся цены и инвестиционные затраты часто очень далеки от прогнозируемых, а эффективность редко совпадает с расчетной и тем более с максимально достижимой. Потери в эффективности производства ВВСТ от данного явления западными экспертами оцениваются не менее

чем в 30–40%. Положение можно было бы поправить путем введения в подсистемы планирования, финансирования и ценообразования разнообразных обратных связей, обеспечивающих их постоянную взаимную поднастройку, а также явного применения в подсистемах финансирования и ценообразования критериев конечной эффективности ВВСТ и расходовемых на их создание денежных средств, в том числе и на межвидовом уровне. Подобные меры интенсивно стали прорабатываться в США с начала 70-х годов. В числе этих мер предлагались, в частности, использование в моделях ценообразования и финансирования показателей предельных цен заказчика, предельных полных затрат жизненного цикла ВВСТ, рассчитываемых методом «от обратного» по критериям военно-экономической эффективности.

Однако реализация последних оказалась несовместимой с методами, используемыми в системах финансирования и ценообразования. Правила функционирования этих систем регламентированы детально разработанным комплексом документов по приобретению, разработке и производству ВВСТ, закреплены организационными формами, усилены реальным давлением и поддержкой отдельных ведомств и фирм. При этом многие зарубежные исследователи прямо указывают, что государственные ведомства, организации и другие структуры часто заинтересованы, в первую очередь, в получении заказов, бюджетных средств и, в лучшем случае, во вторую очередь, в эффективности оборонных закупок. Следует отметить, что несоответствие методологии принятия решений в сферах инвестирования, финансирования и ценообразования идеям программного метода весьма затрудняет развитие самой подсистемы программного планирования.

Показатели эффективности системы управления. Современные системы управления интегрированных компаний в высокотехнологичной промышленности представляют собой комплекс различных подсистем, выполняющих определенные технологические функции и связанных между собой процессами интенсивного динамического взаимодействия и обмена энергией, веществом и информацией. Такие суперсистемы являются многомерными, многосвязными, в которых протекают сложные переходные процессы. Проблемы управления такого рода динамичными системами являются весьма актуальными. До недавнего времени в научной теории и практике управления металлургических компаний методология оценки эффективности систем управления интегрированных высокотехнологичных компаний отсутствовала, за исключением работ по анализу и оценке конкурентоспособности продукции. Разработка подобной методологии осуществлялась на основе принципов синергизма³. В хозяйственном механизме интегрированных высокотехнологичных промышленных компаний синергизм понимается как созидательная предпринимательская

³ Кохно А.П. Корпоративная интеграция: анализ, методы, модели // М.: Граница, 2007. 160 с.

деятельность, целью которой является получение эффекта, прибыли, как многофакторное явление.

Целостный механизм управления основывается на использовании отдельных функциональных механизмов с учётом законов синергизма и определения синергического эффекта. В этой связи оценку эффективности систем управления ИВК нужно производить с целью получения экономической самостоятельности современным интегрированным промышленным компаниям. В рамках оценки эффективности систем управления интегрированными промышленными компаниями (ИПК) необходимо соблюдать следующие принципы: рациональное сочетание административных и экономических форм и методов управления самостоятельными подразделениями интегрированной промышленной компании; постановка управленческих задач на всех уровнях управления таким образом, чтобы исключить дублирование данных задач; концентрация основных управленческих функций в аппарате управления интегрированной промышленной компании; соблюдение принципа рациональности в управленческой стратегии; минимизация издержек на аппарат управления. Эффективность управленческого решения напрямую зависит от установленного критерия экономической эффективности системы управления интегрированной промышленной компанией. Оптимизация систем управления интегрированными промышленными компаниями может быть достигнута за счёт улучшения системы взаимодействия структурных подразделений и сокращения непроизводительных расходов.

Однако на первом этапе оптимизации системы управления интегрированной промышленной компанией может произойти и рост издержек за счет перераспределения управленческих функций между менеджерами подразделений. На практике идеальная эффективность практически невозможна, но всегда это возможно в случае внедрения новой техники и технологий, хотя в этом случае часто на начальной стадии внедрения и наблюдается снижение эффективности, а в дальнейшем происходит её адаптация и стабилизация. Изменение системы управления ИПК может быть связано с изменениями в отдельно взятых структурных подразделениях. Способом повышения эффективности системы управления интегрированной промышленной компании может быть внедрение элементов автоматизации в систему планирования и управления, а также оптимизация информационных технологий. Но, главное, во всех случаях принятия любых решений по оптимизации системы управления требуется условие достаточного обоснования. Существующий в науке плюрализм по оценке эффективности формирования и развития системы управления ИПК свидетельствует об отсутствии единства в подходах к проблеме, а именно недостаточной методической разработанности. Для оценки экономической эффективности формирования и развития системы управления интегрированной промышленной компанией в экономической науке широко распространён коэффициентный метод расчета эффективности системы управления. Он определяется по формуле:

$$K_{Э_{c.y}} = \frac{E_{Эф}}{З_{c.c.y}} \quad (1)$$

где $K_{Э_{c.y}}$ – коэффициент эффективности системы управления; $E_{Эф}$ – годового экономического эффект, полученный в результате проведения управленческих мероприятий; $З_{c.c.y}$ – затраты на мероприятия по совершенствованию системы управления, определяемые по формуле:

$$З_{c.c.y} = E_{мccy} - (E_{cy} \times K_{нэ}), \quad (2)$$

где $E_{мccy}$ – годовая экономия от мероприятий по совершенствованию системы управления; E_{cy} – экономия от мероприятий по совершенствованию системы управления; $K_{нэ}$ – нормативный отраслевой коэффициент эффективности управления.

Методической основой оценки экономической эффективности формирования и развития системы управления на различных уровнях управления в интегрированной промышленной компании также может служить сравнительный метод, т.е. сравнение полученного экономического эффекта с затратами на формирование и развитие системы управления интегрированной металлургической компанией. В данном случае необходимо учитывать не только экономию управленческих затрат от усовершенствованной системы управления интегрированной металлургической компанией, но и от эффективности её развития в целом. Величину экономии управленческих затрат ($Э_y$) можно определить по формуле:

$$Э_y = УП_{баз} - УП_{отч}, \quad (3)$$

где $УП_{баз}$ и $УП_{отч}$ – годовая величина управленческих затрат соответственно в базовый и отчётный периоды времени проведения мероприятий по формированию и развитию системы управления интегрированной промышленной компанией.

В рамках определения эффективности системы управления интегрированной промышленной компанией необходимо учитывать и социально-экономический эффект от обслуживания акционеров (пайщиков), увеличения объемов и расширения ассортимента торговых услуг, сокращения затрат времени покупателей на приобретение товаров, повышения качества обслуживания потребителей и т.д. Процесс управления охватывает стадии производства, распределения и использования продукции. Рядом авторов предлагается оценивать эффективность деятельности управленческого персонала дифференцированно, исходя из содержания функций и их закрепления за конкретными менеджерами. Интегральным показателем эффективной деятельности менеджеров

является показателем выполнения плана, отражающего возможности производственно-хозяйственной деятельности в соответствии с имеющимся производственным потенциалом. Эффективность системы управления ИПК измеряется показателями экономичности управления, а именно отношением производственно-хозяйственных показателей (валовая продукция, прибыль, валовой доход) к затратам на содержание управленческого аппарата. Показатели эффективности системы управления и деятельности аппарата управления интегрированной промышленной компанией приведены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели эффективности системы управления интегрированной промышленной компанией

Показатель	Расчет
Сумма балансовой прибыли, приходящейся на одного работника аппарата управления (тыс. руб.)	$БП_{ay} = П_б / Ч_{ay}$; $П_б$ – балансовая прибыль; $Ч_{ay}$ – численность аппарата управления.
Сумма чистой прибыли, приходящейся на одного работника аппарата управления (тыс. руб.)	$ЧП_{ay} = П_ч / Ч_{ay}$; $П_ч$ – чистая прибыль; $Ч_{ay}$ – численность аппарата управления.
Рентабельность производства	$R_{пр} = П_б / (СТ_{онф} + СТ_{ср.оф} + Ф_{зп})$; $СТ_{онф}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов; $СТ_{ср.оф}$ – среднегодовая стоимость оборотных средств; $Ф_{зп}$ – фонд заработной платы промышленно-производственного персонала.
Коэффициент насыщенности, определяемый отношением численности работников аппарата управления на 1 тыс. руб. стоимости продукции, услуг	$K_{нас} = Ч_{ay} / СТ_{т/у}$
Удельный вес работников аппарата управления в общей численности промышленно-производственного персонала	$K_{ay} = Ч_{ay} / Ч_{пп}$; $Ч_{пп}$ – численность промышленно-производственного персонала.
Удельный вес затрат на управление в себестоимости продукции	$K_{уз} = З_{ay} / З_с$; $З_{ay}$ – сумма затрат на управление; $З_с$ – затраты на производство и реализацию продукции.
Удельный вес заработной платы работников аппарата управления в себестоимости продукции	$K_{зп в сс} = Ф_{зпay} / СС_с$; $Ф_{зпay}$ – фонд заработной платы работников аппарата управления.
Удельный вес заработной платы работников аппарата управления в общем объеме зарплаты промышленно-производственного персонала	$K_{общ. зп} = Ф_{зпay} / Ф_{зп}$

Степень оснащённости управления техническими средствами (отношение стоимости вычислительной техники, оргтехники и средств связи) в общей сумме затрат на управление	$K_{тс} = (СТ_{вт} + СТ_{от} + СТ_{сс}) / СТ_{уп};$ $СТ_{вт} - \text{стоимость вычислительной техники};$ $СТ_{от} - \text{стоимость оргтехники};$ $СТ_{сс} - \text{стоимость средств связи}.$
Интервальный показатель системы управления	$K_{инт} = 1 - (З_{уп} K_{ау}) / (\Phi В \times \Phi О);$ $З_{уп} K_{ау} - \text{затраты на управление, приходящиеся на одного работника управления};$ $\Phi В - \text{фондовооружённость};$ $\Phi О - \text{фондоотдача}.$
Показатель эффективности управления (отношение экономичности управления к экономичности производства)	$\Theta_y = \Theta_c / \Theta_n = (СТ_{уп} K) / (O_{учп} Ч_{ппп});$ $K - \text{совокупная стоимость основных и оборотных фондов};$ $O_{учп} - \text{объём условно чистой продукции}.$

Источник: составлено авторами.

Все существующие в науке варианты формирования и развития систем управления объединяет основная проблема, состоящая в оценке структурной устойчивости системы управления интегрированной промышленной компанией. Структурно-устойчивыми системами управления называются такие, которые, являясь неустойчивыми при некоторых значениях своих параметров, можно перевести в устойчивое состояние посредством изменения параметров системы управления. Состояние устойчивости системы управления ИПК описывается дифференциальным уравнением и определяется на начальном этапе формирования системы управления, потому что такой анализ в целом производить не сложно и к тому же если система управления неустойчива, то добавив в неё специальные корректирующие звенья можно преобразовать в устойчивую. Устойчивая система управления интегрированной промышленной компанией описывается дифференциальным уравнением с постоянными коэффициентами:

$$a_n p^n y_p + a_{n-1} p^{n-1} y_p + \dots + a_1 p y_p + a_0 y_p = b_n p^n x_p + \dots + b_0 x_p. \quad (4)$$

Каждый коэффициент a_r является либо параметром системы управления, либо их совокупностью. Характеристическое уравнение имеет n корней, которые могут располагаться, в принципе, где угодно на комплексной плоскости. Существуют системы управления с так называемой параметрической устойчивостью, то есть устойчивость системы имеет место хотя бы при одном сочетании параметров. Параметрическая устойчивость системы управления интегрированной промышленной компанией связана с характером её собственных колебаний. В этом случае такая параметрическая устойчивость системы управления ИПК примет вид:

$$\frac{d^n x}{dt^n} + a_1 \frac{d^{n-1} x}{dt^{n-1}} + \dots + a_n x = b_0 \frac{d^m g}{dt^m} + b_1 \frac{d^{m-1} g}{dt^{m-1}} + \dots + b_m g. \quad (5)$$

Или после преобразования по методу Лапласа как:

$$(p^n + a_1 p^{n-1} + \dots + a_n)x(p) = (b_0 p^m + b_1 p^{m-1} + \dots + b_m)g(p), \quad (6)$$

где g_p – входное воздействие. Устойчивая система возвращается в состояние покоя, если входное воздействие $g_p=0$.

Таким образом, для устойчивой системы управления интегрированной промышленной компанией решение однородного дифференциального уравнения должно стремиться к 0 при $t \rightarrow \infty$:

$$(p^n + a_1 p^{n-1} + \dots + a_n)x(p) = 0. \quad (7)$$

Если найдены корни p_1, p_2, \dots, p_n уравнения:

$$p^n + a_1 p^{n-1} + \dots + a_n = 0.$$

то решение однородного уравнения запишется как

$$x(t) = \sum_{k=1}^n c_k e^{p_k t}. \quad (8)$$

Система устойчива, если части всех корней характеристического уравнения (8) отрицательны. Система управления интегрированной промышленной компании будет находиться на границе устойчивости, если хотя бы один корень уравнения будет равняться 0.

Необходимо отметить, что стандарт ISO 22400 определяет формальный метод для документирования ключевых показателей эффективности и определения направлений их использования. В соответствии с данным стандартом для расчета ключевых показателей, характеризующих устойчивость развития оборонных предприятий, рекомендуется использовать матричный подход, когда каждый из показателей находится на пересечении направлений деятельности и процессов получения экономического, экологического или социального эффектов (табл. 2).

Что касается функций управления, то они вовлечены в методику определения ключевых показателей на каждом этапе, начиная от планирования и заканчивая контролем. Информация, представленная в табл. 2 отражает предложенный матричный подход к расчету и оценке показателей устойчивости, когда

можно проследить динамику изменений не только по отдельным направлениям: экономическому (Econ), социальному (So) или экологическому (Env), но и определить вклад функциональных элементов бизнес-модели в изменение интегральных показателей.

Таблица 2

Система показателей устойчивости развития оборонных предприятий

Показатели	Показатели экономической устойчивости	Показатели социальной устойчивости	Показатели экологической устойчивости
Показатели управления внутренними бизнес-процессами	$Econ_1 = \sum_{i=1}^N Econ_{1i}$	$Soc_1 = \sum_{i=1}^N Soc_{1i}$	$Env_1 = \sum_{i=1}^N Env_{1i}$
	где N – количество показателей по каждому направлению, установленное в плановых документах предприятия		
Показатели управления производством и оказанием услуг	$Econ_2 = \sum_{i=1}^N Econ_{2i}$	$Soc_2 = \sum_{i=1}^N Soc_{2i}$	$Env_2 = \sum_{i=1}^N Env_{2i}$
Показатели управления взаимоотношениями с клиентами	$Econ_3 = \sum_{i=1}^N Econ_{3i}$	$Soc_3 = \sum_{i=1}^N Soc_{3i}$	$Env_3 = \sum_{i=1}^N Env_{3i}$
Интегральные показатели устойчивости	$Econ = \sum_{i=1}^3 Econ_i$	$Soc = \sum_{i=1}^3 Soc_i$	$Env = \sum_{i=1}^3 Env_i$

Источник: составлено авторами.

Факторы, осложняющие инновационный путь развития. В ряде авторских монографий и статей⁴ весьма доказательно показано, что именно преобразование трудовых отношений и общественных институтов является самым слабым звеном в осуществлении перехода к инновационному развитию в совокупности других ключевых проблем. Группы факторов – социальных, производственных, экономических – значительно осложняют переход России на путь инновационного развития.

⁴ Кохно П.А. Модели управления бизнесом корпораций: монография / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно // М.: РУСАЙНС, 2018. 302 с.; Кохно П.А., Кохно А.П. Эффективный оборонно-промышленный комплекс: монография / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно // М.: Граница, 2018. 432 с.; Кохно А.П. Индикаторы и механизмы повышения эффективности деятельности промышленных предприятий и корпораций // Общество и экономика. 2017. № 7. С. 46–63; Кохно П.А. Инструментарий инновационного развития высокотехнологичного производства // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2018. № 3. С. 27–40.

Социальные факторы: невключенность значительной доли населения (до 80%) в процессы модернизации; превращение заработной платы в главный мотивирующий фактор экономического поведения работников; возникновение структурной безработицы, связанной со свертыванием неэффективных производств; негативные тенденции по основным показателям уровня жизни; рост несоответствия оплаты труда стоимости жизни.

Производственные факторы: невосприимчивость предприятия к нововведениям; недостаток возможностей для кооперации с другими предприятиями; недостаток квалифицированного персонала; низкий инновационный потенциал предприятия; недостаток информации о новых технологиях; недостаток информации о рынках сбыта.

Экономические факторы: длительные сроки окупаемости нововведений; высокая стоимость нововведений; низкий платежеспособный спрос на новые продукты; недостаток собственных денежных средств; недостаточная финансовая поддержка со стороны государства; высокий уровень экономического роста.

Следует отметить, что основная цель развития модернизационных процессов – обновление производительного потенциала общества и рост его благосостояния. Однако тут возможно противоречие между заявленными целями и применяемыми средствами преобразований. Наиболее рельефно это противоречие проявляется в экономической сфере, где программные цели – повышение уровня и качества жизни всего населения – входят в контраст с предлагаемыми средствами достижения этой цели через санацию убыточных предприятий и модернизацию отраслевой структуры экономики. Эти средства являются закономерными по своей сущности, но содержат риски снижения уровня жизни определенных слоев населения, которые нужно предвидеть и вводить соответствующие компенсаторные механизмы.

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

Grand Ph.D. in Economics, Professor,

Director of the Fuzzy Systems Institute (Moscow, Russia)

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

Ph.D. in Economics,

Head of the laboratory of the Institute of Fuzzy Systems (Moscow, Russia)

ON SOME METHODS AND MODELS OF MANAGING DEFENCE INDUSTRY

The growing shortage of resources has led to an increase in the uncertainties inherent in the processes of designing, producing and operating items and systems of weapons, military and special equipment (AMSE), which has exacerbated the problem of accuracy of cost forecasting in planning. The efficiency of the executives' decisions directly

depends on the established criterion of economic efficiency of the management system of an integrated industrial company (IIC). A holistic approach is based on the use of individual functional mechanisms, taking into account the laws of synergy and the definition of a synergistic effect. As part of assessing the effectiveness of IIC management systems, it is necessary to follow the principles of a rational combination of administrative and economic forms and methods of managing the departments. Optimization of management systems of IIC can be achieved by improving the system of interaction between structural units and reducing unproductive costs.

Keywords: defense industry, strategic management, business model, strategic management goals, management methods, military products and its trends, performance indicators, groups of factors, economic and mathematical models.

DOI: 10.31857/S020736760023104-3

© 2022

Галина Анисимова

кандидат экономических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник Института экономики Российской академии наук
(г. Москва, Россия)
(e-mail: anisimovagalina@bk.ru)

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПАТЕРНАЛИЗМ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО И ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ

В статье показано, что в последнее столетие роль государства в регулировании экономических отношений увеличивается. Обоснована необходимость усиления государственного регулирования в решении социальных проблем, важнейшей из которых сегодня является социально-экономическое неравенство. Российская действительность показывает несостоятельность либеральной экономической концепции, согласно которой социально-экономическое неравенство является основой экономического развития. Показано, что в России рост неравенства происходит на фоне сокращения темпов роста ВВП и инвестиций.

Ключевые слова: государственный патернализм, социально-экономическое неравенство, экономический рост, динамика инвестиций.

DOI: 10.31857/S020736760023105-4

За последнее столетие произошло существенное возрастание роли государства в регулировании экономики. Это отмечают как многие зарубежные, так и российские исследователи. В докладе сотрудников Института экономики РАН отмечается, что «врастание государства в хозяйственную жизнь социума за последние сто лет было неуклонным и, можно даже сказать, стремительным» [2. С. 4]. И далее: «Государство сегодня становится активным экономическим субъектом. Таким образом, происходит переплетение: экономика все больше подпадает под влияние государства (идет, так сказать, огосударствление экономики), а государство все глубже погружается в экономику» [2. С. 12].

Вывод о значимой роли современного государства делает и Дж. Стиглиц: «то, что мы едим и пьем, регулируется государством; где нам жить и в каком типе домов мы можем жить, регулируется различными государственными службами» [19. С. 11]. Современное государство уже глубоко вторглось в экономику, и его можно рассматривать не только как политическую форму самоорганизации общества, но и как экономический механизм этой самоорганизации. Однако, государство должно играть ведущую роль не только в регулировании экономических процессов, но и в решении социальных проблем, важнейшей из которых сегодня является социально-экономическое неравенство. В современной политекономической транскрипции в этом вопросе государству отводится важная

роль. Проблема неравенства сказывается не только на торможении экономического роста, но является потенциальным источником социальных конфликтов.

Об актуальности исследования процесса углубления экономического неравенства свидетельствует возникновение пропасти между бедностью и богатством, обособление в экономическом пространстве стран «золотого» миллиарда и остального мира по уровню экономического развития и характеристикам доходов, а также рост внутрикорпоративного неравенства. Не случайно сегодня проблема экономического неравенства занимает одно из центральных мест в ряде социальных наук (социологии, политологии, психологии и т.д.). Особое значение в исследовании экономического неравенства имеет, конечно, экономическая наука, а точнее – политическая экономия. Говоря о политической экономии, надо признать, что сегодня проблема экономического неравенства заняла центральное место в этой науке, как в свое время проблема классов и распределения богатства занимала аналогичное место в классической политэкономии.

Нобелевский лауреат по экономике Джозеф Стиглиц в своей недавней книге прямо пишет: «Неравенство есть причина и следствие провалов политической системы, и именно оно ведет к росту нестабильности нашей экономической системы» [18. С. 36]. И далее: «Рынки сами по себе, даже тогда, когда они стабильны, зачастую приводят к высоким показателям неравенства, что на выходе означает несправедливость» [18. С. 38]. Неравенство назвал фундаментальным противоречием капитализма Т. Пикетти в своей книге «Капитал в XXI веке»: «Неравенство... означает, что рекапитализация имущества, накопленного в прошлом, протекает быстрее, чем растут производство и зарплаты. Это неравенство отражает фундаментальное логическое противоречие» [12. С. 585]. Таким образом, для мировой экономической науки проблема неравенства за последние годы вышла, пожалуй, на первое место.

Международные исследования свидетельствуют об углубляющемся социально-экономическом неравенстве, с которым сталкиваются миллионы работников и члены их семей во многих странах мира. Как показывает действительность, неравенство, измеряемое различными методами, в последние десятилетия росло в большинстве развитых стран независимо от уровня национального дохода и несмотря на повсеместное сокращение масштабов крайней нищеты [См.: 4, 5].

В постсоветской России негативным социально-экономическим результатом рыночных преобразований стала непомерная и неизвестная нескольким поколениям граждан нашей страны дифференциация доходов населения и, как следствие, резкая социальная поляризация общества. Более того, неравенство в российском обществе можно рассматривать как избыточное, особенно на фоне ведущих европейских стран (см. Рис. 1) [21]. Таковы, например, северные страны Европы, которые называют социальными государствами, или страны с социальным рыночным хозяйством.

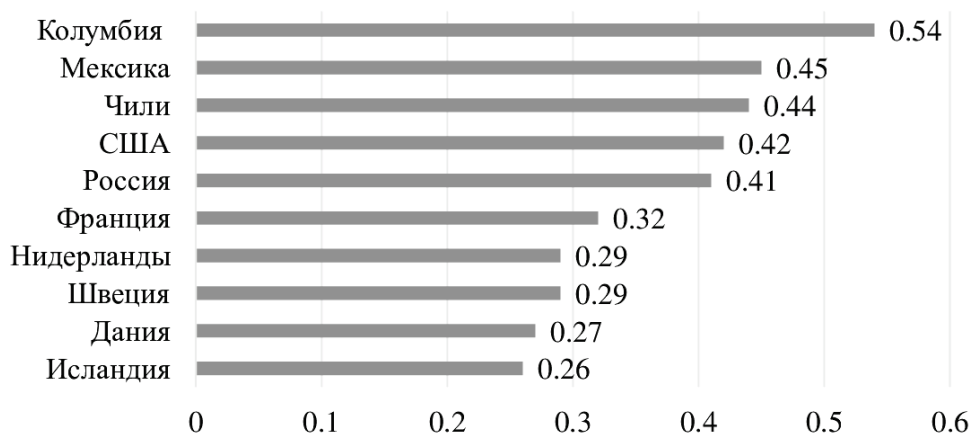


Рис. 1. Коэффициент Джини по данным Всемирного банка (2019–2020 гг.)

Источник: [21].

Коэффициент Джини (который характеризует степень фактического распределения общего объема доходов), равный 0,30 и меньше, характерен именно для стран с социальным рыночным хозяйством (Исландия, Дания, Швеция, Нидерланды). Демократические страны характеризуются стремлением к минимизации экономического и социального неравенства. Страны с меньшим демократическим развитием, наоборот, характеризуются большей степенью неравенства. Так, коэффициент Джини составляет для таких стран, как Колумбия – 0,54, Мексика – 0,45, Чили – 0,44. В России этот показатель приближается к 0,41, тогда как в советский период он был на уровне скандинавских стран и даже ниже. Так, в первом постсоветском году (1992 г.) он равнялся 0,28 [17. С. 130].

Динамика коэффициента фондов, характеризующего степень социального расслоения и определяемого как соотношение между средними уровнями денежных доходов первой (беднейшей) и пятой (наиболее богатой) квинтильными (20%-ными) группами населения, свидетельствует об устойчивой тенденции роста дифференциации доходов населения. За период 1992–2021 гг. значение коэффициента фондов в России выросло почти в два раза. Если в 1992 г. доходы наиболее обеспеченного населения превышали доходы наименее обеспеченного в 8 раз, то к 2021 г. – уже в 15,1 (Рис. 2) [17. С. 130; 13].

При этом авторитетные российские ученые отмечают: «Разрыв в доходах между бедными и богатыми в России катастрофичен. Более того, пропасть между ними постоянно увеличивается.С точки зрения социальной безопасности, разрыв должен быть не более чем 1 к 8. Иначе это чревато ростом напряженности в обществе и – что, пожалуй, самое важное – сокращением доверия к власти» [1. С. 78]. Таким образом, в настоящее время в России речь идет не столько о дифференциации доходов, сколько о переходе ее в крайние, особо

опасные формы социально-экономического неравенства, несущие угрозу социальной стабильности общества.

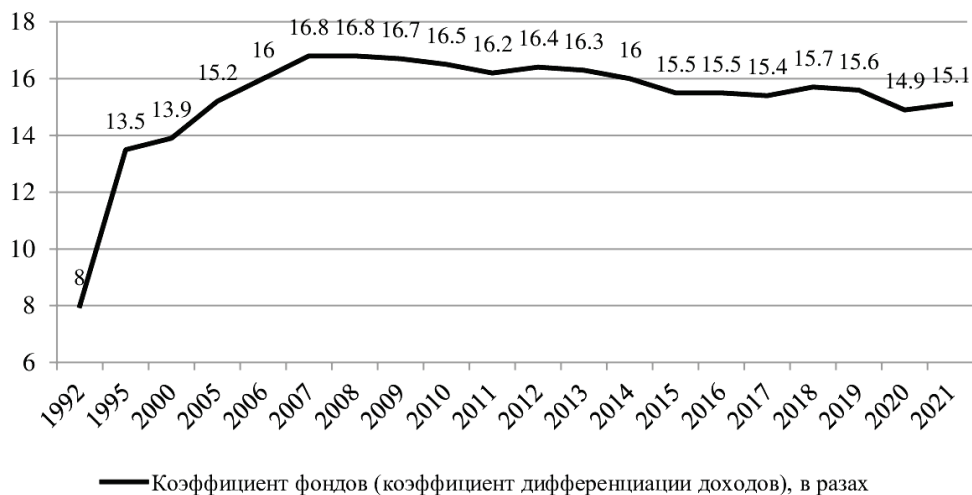


Рис. 2. Динамика коэффициента фондов

Источник: [13, 17].

Постсоветский период характеризуется ростом концентрации доходов в руках богатых. Как свидетельствует российская официальная статистика, доля 20% наиболее богатых от всего населения увеличивается. Если в 1992 г. им принадлежало 38,3% доходов, то в 2020 г. — уже 46,4%. Т.е. наиболее богатые 20% населения концентрируют почти половину доходов всего населения (см. табл. 1).

Таблица 1

**Распределение общего объема денежных доходов
по 20-процентным группам населения**

	1992 г.	2008 г.	2020 г.
Денежные доходы – всего, процентов	100	100	100
в том числе по 20-процентным группам населения:			
Первая (с наименьшими доходами)	6,0	5,5	5,5
Вторая	11,6	10,3	10,2
Третья	17,6	15,3	15,2
Четвертая	26,5	22,7	22,7
Пятая (с наибольшими доходами)	38,3	46,2	46,4
Коэффициент Джини	0,289	0,403	0,406
Коэффициент фондов, в раз	8,0	14,5	14,8

Источники: [17. С. 130; 13].

Резкое расслоение и обеднение большинства населения обусловлены не столько появлением слоя предпринимателей, что нормально для рыночной экономики, сколько, главным образом, из-за нарушения пропорций в оплате труда между сферами занятости, по уровню квалификации, на предприятиях разных форм собственности, а также в социальном обеспечении нетрудоспособных. Нарушены соотношения между минимальной и средней заработной платой, минимальной и средней пенсией, а также стипендиями, пособиями.

Либеральные экономисты именно в неравенстве видят основу экономического развития. Так, Людвиг фон Мизес пишет: «Неравенство доходов и богатства свойственно рыночной экономике. Его устранение полностью разрушило бы рыночную экономику» [11. С. 788]. Неравенство, согласно либеральному подходу, способствует росту сбережений, а следовательно, и инвестиций в развитие экономики. «В системе неравенства эгоизм побуждает человека экономить и всегда инвестировать свои сбережения так, чтобы наилучшим образом удовлетворять наиболее насущные нужды потребителей. В системе равенства этот мотив исчезает» [11. С. 796]. И еще: «Даже тот, кто смотрит на неравенство богатства и доходов как на факт, достойный сожаления, не может отрицать, что он стимулирует прогрессирующее накопление капитала. А именно дополнительное накопление капитала только и является причиной совершенствования технологий, повышения ставок заработной платы и более высокого уровня жизни» [11. С. 798].

Не случайно либеральные экономисты активно выступают против государственного регулирования уровня неравенства, т.к. по мнению того же Мизеса, «в долгосрочной перспективе такая политика должна привести не только к замедлению или полному прекращению дальнейшего накопления капитала, но и к проеданию ранее накопленного капитала. Она не только парализует дальнейшее продвижение к большему материальному процветанию, но и развернет тренд в противоположную сторону и сформирует тенденцию прогрессирующего обнищания» [11. С. 792].

Как видим, согласно либеральному экономическому подходу, неравенство является ключевым инструментом экономического роста: чем больше неравенство, тем больше экономический рост. Чем больше богатства концентрируется у немногих, тем больше сбережения и, следовательно, инвестиции. Ибо бедные слои населения практически не имеют сбережений, а богатые все проесть не могут и волей-неволей будут инвестировать свои сбережения. Такова логика экономического либерализма. Однако эту позицию разделяют далеко не все исследователи. Социальные и демократические исследователи считают, что в реальности всё ровно наоборот. По мнению чл.-корр. РАН Р.С. Гринберга, «проповедь неравенства стала материальной силой, которая, отвергая перераспределительную политику, размывает основу общества – демократию и средний класс...» [3. С. 39].

Как отмечает американский исследователь Дэнни Дорлинг, «рынки начинают разваливаться, как только некоторые его участники получают больший стартовый капитал, чем остальные, или в процессе накапливают больше средств. Чем менее равны условия на рынке, тем менее эффективен он будет» [5. С. 182]. И далее: «Рынки неэффективны там, где некоторые люди богаты, а большинство бедно» [5. С. 183]. Есть и более радикальное мнение. С точки зрения доктора Рудольфа Трауб-Мерца, руководителя Фонда им. Фридриха Эберта в России, именно «сокращение неравенства становится инструментом политики экономического роста» [20. С. 14].

Итак, имеются различные суждения о проблеме соотношения социально-экономического неравенства и экономического роста. Кроме того, масса исторических примеров и эмпирических исследований свидетельствуют о том, что процесс куда более сложен. Российская действительность не подтверждает выводы либеральных экономистов о том, что неравенство является стимулом экономического роста. Тенденция роста неравенства в российском обществе наблюдается как в периоды экономического спада (1991–1998 гг., 2008–2009 гг.), так и на фоне экономического роста.

Так, в 1990–1999 годах происходило резкое падение основных социально-экономических показателей. К 1999 г. ВВП сократился почти в два раза, объем выпуска промышленной продукции сократился на 46%, а выпуск сельскохозяйственной продукции – почти на 40% [14. С. 32; 15. С. 32; 16. С. 35]. На фоне обвального падения экономических показателей в 1990-е годы произошел значительный рост социальной дифференциации российского общества. Коэффициент фондов приобрел устойчивую тенденцию к росту. Как показывает его динамика, соотношение между средними уровнями денежных доходов 20% населения с самыми высокими доходами и 20% населения с самыми низкими доходами стремительно увеличивалось и к 1999 г. достигло 14,1 раз.

С 1999 г., как показывают данные Госкомстата, начался устойчивый экономический рост. С 1999 г. по 2006 г. ВВП вырос почти на 50%, объем промышленной продукции – на 48,5%, а сельскохозяйственной – увеличился на 27,4%. В условиях улучшения экономической ситуации можно было бы ожидать и сглаживания социальной дифференциации. Но действительность свидетельствует об обратном. На фоне начавшегося в 1999 г. экономического роста степень социального расслоения, хотя и медленно, но продолжала расти. Коэффициент фондов после некоторого сокращения в 2000 году, с 2001 г. опять стал увеличиваться, и к 2005 году доходы наиболее обеспеченного населения в 15,2 раза превысили доходы наименее обеспеченного, был даже превзойден разрыв 1999 года (14,1 раза). То же происходило и с коэффициентом Джини (к 2005 г. он достиг 0,40).

В период экономического спада 2008–2009 гг. коэффициент Джини достигал рекордно высоких значений – 0,421–0,422. Более того, в 2011–2013 гг. Россия вошла в полосу усиления избыточного неравенства на фоне сформировавшихся

крайне негативных тенденций – сокращения темпов роста, инвестиций, падения реальных доходов населения, увеличения численности бедных.

За последние 2014–2020 гг. также наблюдается несовпадение трендов социально-экономического неравенства и экономического роста (Рис. 3) [10; 13].

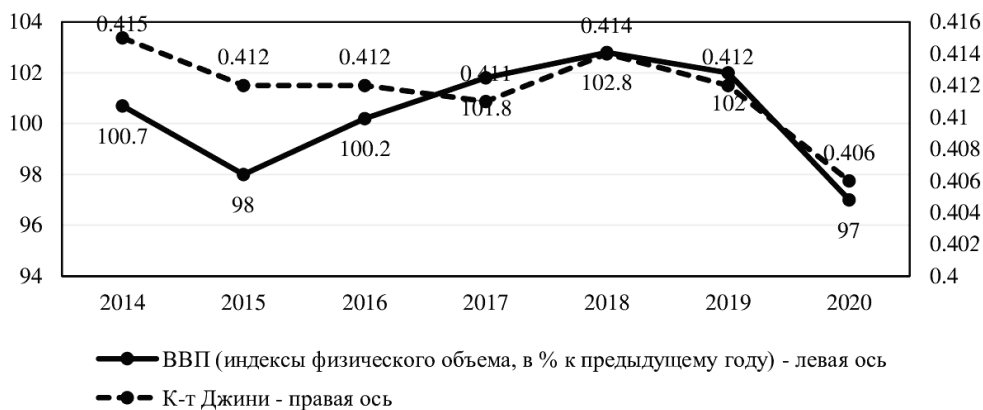


Рис. 3. Динамика темпов роста ВВП и коэффициента Джини (2014–2020 гг.)

Источник: [10, 13].

Отвечая на вопрос о степени соответствия экономического роста и неравенства, можно сказать, что российская действительность не подтверждает вывод либеральных экономистов о том, что неравенство способствует экономическому развитию. Если рассматривать взаимосвязь экономического неравенства и инвестиций, то, следуя логике либерального подхода, в России должен был наблюдаться тренд их роста. Однако устойчивая тенденция роста характерна только для коэффициента Джини. Рост концентрации доходов населения сопровождается снижением темпов роста инвестиций (Рис. 4) [6. С. 12; 7. С. 11; 8. С. 11; 9. С. 11].

Если уровень неравенства в России устойчиво чрезвычайно высок, то темпы роста инвестиций в основной капитал сокращаются, а в отдельные годы характеризуются отрицательными значениями. В 2015 г. инвестиции сократились на 10,1% по сравнению с предыдущим годом, в 2020 г. – на 1,4%. Как видно, либеральная концепция о невмешательстве государства в регулирование экономики и положительной роли высокого неравенства не имеют под собой объективного основания.

Изменение ситуации зависит, в первую очередь, от степени эффективности государственной социально-экономической политики и системы институтов, образованных для проведения этой политики. Реалии постсоветской России полностью опровергают либеральную экономическую концепцию, декларирующую минимизацию участия государства в регулировании экономики. Как показали прошедшие десятилетия, безграничная либерализация не обеспечивает ни

модернизации, ни экономического развития. В результате проводимой либеральной государственной политики огромное число населения страны оказалось на грани или даже за чертой бедности и лишь очень незначительная часть населения процветает, имея огромные богатства.

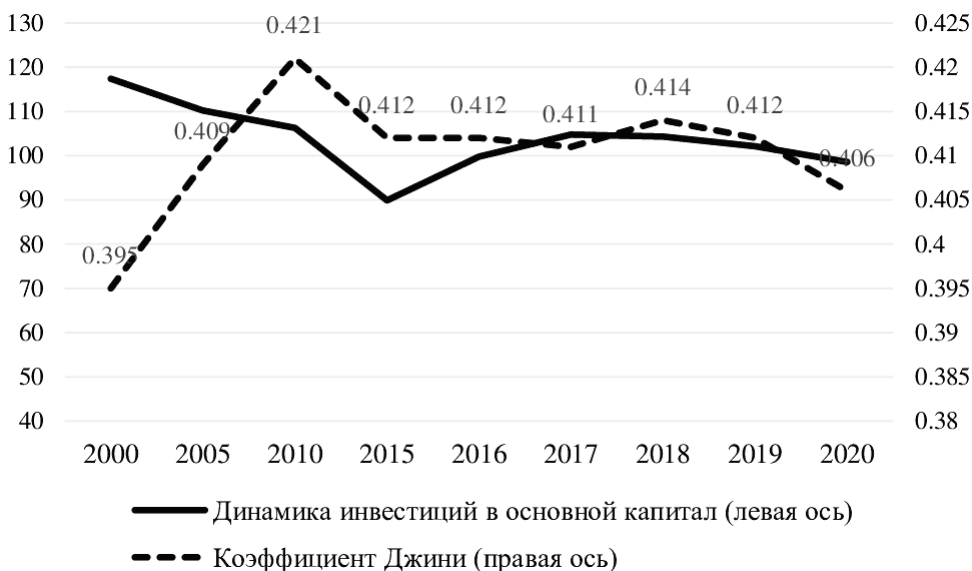


Рис. 4. Динамика инвестиций в основной капитал (в процентах к предыдущему году, в сопоставимых ценах) и коэффициента Джини
 Источник: [6. С.12; 7. С.11; 8. С.11; 9. С.11].

Без активной перераспределительной государственной политики экономический рост не приводит к снижению масштабов неравенства и бедности. Основным инструментом ее реализации является планирование. Однако было бы неверным ориентировать планирование на достижение полного экономического равенства. Следует учесть, что стремиться к равенству зарплат и доходов в обществе с неоднородным трудом, с разной производительностью труда и квалификацией занятых будет неправильно. Только на основе планирования и четких расчетов можно определить оптимальный уровень неравенства, соответствующий степени неоднородности труда, измеряемой его производительностью по различным видам деятельности и квалификациям.

Следует помнить, что необходимо соблюдение баланса, т.к. опасны все крайности в распределении доходов. С одной стороны, чрезмерно низкий уровень неравенства в распределении доходов негативно сказывается на трудовой мотивации, экономическом развитии. С другой стороны, чрезмерно высокое неравенство ведет к сокращению потребительского спроса и индивидуальных сбережений, обострению социальных проблем, а при определенных условиях

может послужить источником социально-политической напряженности и нестабильности. И здесь либеральная концепция терпит полный крах: страны, где имеется высокая степень экономического неравенства – это страны низкого уровня развития, отягощенные коррупцией, преступностью, высокой смертностью и социальной нестабильностью.

Для решения этой задачи необходимо вспомнить и использовать практику разработки баланса национального дохода, который является основой народнохозяйственного планирования и характеризует процесс образования, распределения и использования доходов общества. Баланс позволит определить и увязать объемы произведенного и использованного национального дохода; доходов государства, юридических и физических лиц; образование общественных фондов потребления; финансовых ресурсов и вторичных (производных) доходов населения; объем и структуру конечного использования национального дохода.

Литература

1. *Абалкин Л.* Взгляд в завтрашний день // М.: ИЭ РАН, 2005. 126 с.
2. *Воейков М.И., Городецкий А.Е., Гринберг Р.С.* Экономическая природа государства: новый ракурс: Научный доклад // М.: ИЭ РАН, 2018. 54 с.
3. *Гринберг Р.* Свобода и справедливость должны не исключать, а дополнять друг друга / Неравенство доходов и экономический рост: стратегии выхода из кризиса. Под ред. А. Бузгалина, Р. Трауб-Мерца, М. Воейкова // М.: Культурная революция, 2014. 406 с.
4. *Дитон А.* Великий побег. Здоровье, богатство и истоки неравенства / Пер. с англ. А. Гуськова // М.: Изд-во Института Гайдара, 2016. 368 с.
5. *Дорлинг Д.* Равенство // М.: Книжный Клуб Книговек, 2014. 224 с.
6. Инвестиции в России. 2003: Стат.сб. / Госкомстат России // М. 2003. 252 с.
7. Инвестиции в России. 2015: Стат.сб. / Росстат // М. 2015. 190 с.
8. Инвестиции в России. 2019: Стат.сб. / Росстат // М. 2019. 228 с.
9. Инвестиции в России. 2021: Стат.сб. / Росстат // М. 2021. 273 с.
10. Индексы физического объема валового внутреннего продукта (в процентах к предыдущему году). URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/DtjYaY3f/tab3.htm>
11. *Мизес Л.* Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории // М.: Экономика, 2000. 878 с.
12. *Пикетти Т.* Капитал в XXI веке // М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. 592 с.
13. Распределение общего объема денежных доходов и характеристики дифференциации денежных доходов населения. URL: <https://rosstat.gov.ru/search?q=Распределение+общего+объема+денежных+доходов+и+характеристики+дифференциации+денежных+доходов+населения+>
14. Россия в цифрах 2002: Крат.стат.сб. // М.: Госкомстат РФ, 2002. 398 с.
15. Россия в цифрах. 2004: Крат.стат.сб. // М.: Федеральная служба государственной статистики, 2004. 431 с.
16. Россия в цифрах. 2006: Крат.стат.сб. // М.: Росстат, 2006. 462 с.
17. Социальное положение и уровень жизни населения России // М.: Госкомстат России, 2001. 463 с.
18. *Стиглиц Дж.* Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему // М.: Эксмо, 2015. 512 с.

19. *Стиглиц Дж.* Экономика государственного сектора // М.: Изд-во МГУ, ИНФРА-М, 1997. 720 с.
20. *Трауб-Мерц Р.* Неравенство и выход из экономического кризиса / Неравенство доходов и экономический рост: стратегии выхода из кризиса. Под ред. А. Бузгалина, Р. Трауб-Мерца, М. Воейкова // М.: Культурная революция, 2014, 406 с.
21. GINI index (World Bank estimate). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?end=2021&start=2021&view=bar>

Galina Anisimova (e-mail: anisimovagalina@bk.ru)

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Leading Researcher,
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (RAS)
(Moscow, Russia)

STATE PATERNALISM: SOCIO-ECONOMIC INEQUALITY AND INVESTMENT DYNAMICS

The article shows that the role of the state in the regulation of economic relations has been increasing in the last century. The need for strengthening state regulation in solving social problems, the most important of which today is socio-economic inequality, is substantiated. The author states, that Russian reality shows the failure of the liberal economic concept, according to which socio-economic inequality is the main driver of economic development. It is revealed, that in Russia the growth of inequality has been paralleled by reduction in the growth rate of GDP and investment.

Keywords: state paternalism, socio-economic inequality, economic growth, investment dynamics.

DOI: 10.31857/S020736760023105-4

© 2022

Эдуард Соболев

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник

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

(e-mail: edsobol@rambler.ru)

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ И УРАВНИТЕЛЬНОСТЬ В ПОЛИТИКЕ ОПЛАТЫ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ИСТОРИИ XX ВЕКА

В статье исследуется соотношение принципов уравнительности и дифференциации в политике оплаты труда в российской экономике на протяжении двадцатого века, раскрываются факторы, которые служили причиной этих изменений. Особое внимание уделяется анализу теоретических концепций, обосновывающих различия в оплате труда. Показано, что взаимодействие дифференциации и уравнительности в оплате труда прошло серьезную эволюцию от доминирования дифференциации по профессионально-квалификационному признаку в начале века до симбиоза крайне высокой статусной дифференциации и преимущественно уравнительного подхода к учету профессионально-квалификационных различий в период рыночных трансформаций.

Ключевые слова: заработная плата, воспроизводство рабочей силы, уравнительность, квалифицированный труд, профессионально-квалификационная дифференциация, статусная дифференциация, тарифная система.

DOI: 10.31857/S020736760023106-5

Одной из ключевых характеристик социально-экономического положения населения является оплата труда, достаточность заработков для удовлетворения потребностей на социально приемлемом уровне и их дифференциация, адекватно отражающая не только уровень трудовых усилий и общественную значимость различных видов труда, но и профессионально-квалификационные различия между категориями работников. В статье анализируются изменения соотношения в оплате труда между квалифицированными и неквалифицированными работниками, между рабочими и ИТР в ходе развития российской экономики на протяжении XX века и исследуются факторы, лежавшие в основе этих изменений.

Дифференциация в оплате труда в каждый конкретный исторический период призвана обеспечить выполнение основных функций заработной платы: стимулирующей (поощрение лучших результатов труда) и воспроизводственной (воспроизводство работника и членов его семьи на более-менее достойном уровне). Реализация этих функций осуществляется с помощью государственного регулирования заработной платы, в основе которого — ограничение минимальных размеров оплаты труда.

В определенном смысле проблема соотношения уравнительности и дифференциации в оплате труда проходит красной нитью через всю историю советского строя [24]. Она имеет прямое отношение к раскрытию причин кризиса советской системы хозяйствования, а также деформаций современной социально-экономической системы в России [21]. Бесспорно, и уравнительные тенденции в оплате труда, и далеко не всегда обоснованные разрывы в заработках негативно сказывались на трудовой мотивации и тормозили рост производительности труда. Эта проблема имеет отношение ко многим аспектам социальной структуры российского общества, в том числе к проблеме формирования среднего класса [29].

При анализе динамики зарплатного неравенства как в советский, так и в постсоветский период, преимущественно обращают внимание на количественные показатели, оставляя в тени вопросы причин этого неравенства. Между тем уравнительные тенденции в оплате труда в советской и рыночной системе вызываются принципиально различными факторами. Одно дело – идеологизированная «уравниловка» советского периода, совсем другое – куда менее эгалитарная, но не менее заметная уравнительность 1990-х годов.

Спорным является вопрос о том, когда в советский период дифференциация в оплате была оптимальной и эффективной как с точки зрения производительности труда, так и с точки зрения воспроизводства самих работников. В чем причины незавидного положения работников квалифицированного труда, прежде всего – их невысокой зарплаты в последний период советской власти? Наконец, какова роль экономической науки в обосновании уравнительных тенденций в оплате труда?

При оценке зарплатного неравенства в постсоветский период одни авторы полагают, что оно имеет неоправданно чрезмерный характер [1]. Другие, напротив, считают дифференциацию зарплаты, прежде всего в зависимости от сложности, явно недостаточной (особенно при оценке квалифицированного труда) [14]. При этом и те и другие ссылаются на статистические данные.

Этот круг дискуссионных вопросов стал предметом исследования в настоящей статье.

Дифференциация до революции. В преддверии революционных трансформаций начала прошлого века в России был достаточно высокий уровень дифференциации оплаты труда различных профессиональных категорий. В 1913 г. средний заработок рабочих составлял 25 руб. в месяц, в то время как заработки ИТР были в 5 раз выше (120–130 руб.). Коэффициент дифференциации реальных заработков между квалифицированными и неквалифицированными рабочими превышал 2,1 [2], что было даже несколько больше по сравнению с такими странами, как США и Англия. В литературе дается различное объяснение этому явлению. Господствуют две версии – технико-экономическая и социальная.

Технико-экономическое объяснение выводит высокий уровень профессионально-квалификационной дифференциации из особенностей комплектования рабочей силы для российской промышленности. Рабочие (особенно на ранней стадии индустриализации) рекрутировались в основном из крестьян, многие из которых нанимались на небольшие сроки. Работники высокой квалификации были в дефиците, а потому цена их труда была весьма значительной. Согласно расчетам Л.М. Иванова, в конце XIX в. рабочие крупной промышленности почти на две трети формировались из крестьян, к началу Первой мировой войны выходцы из деревни в первом поколении составляли более половины. Такая картина сохранялась и после 1917 г. Тезис советской историографии, что советский рабочий класс совсем не тот, что был раньше, плохо соответствовал реальности, в которой рабочие в массе своей сохраняли деревенскую подоснову, низкий уровень образования и культуры. До конца 1920-х гг. из деревни в город ежегодно перебиралось около 1 млн человек [15. С. 431], что было весьма типично для государства, вступающего в бурный период индустриального развития, для которого характерен дефицит квалифицированных работников и избыточное предложение неквалифицированного труда. Поэтому заработки квалифицированных работников были в России ощутимо выше, чем в тот же период в Европе, что делало нашу страну весьма привлекательной для квалифицированных мигрантов из западных стран. В то же время не обладающие ценными профессиональными навыками россияне охотно отправлялись на заработки в Европу, где за неквалифицированный труд платили относительно больше.

Наряду с технико-экономическим, существует и социальное объяснение высокой дифференциации, согласно которому фонд оплаты труда перераспределяется в пользу квалифицированных рабочих в целях формирования прослойки так называемой рабочей аристократии, экономические интересы которой постепенно сближаются с интересами буржуазии, что вносит раскол в рабочее движение. Такую позицию активно пропагандировал В.И. Ленин, порицавший квалифицированных работников за высокие заработки, которые считал предательством по отношению к основной массе рабочего класса. «Этот слой обуржуазившихся рабочих, или рабочей аристократии, вполне мещанских по образу жизни, по размеру заработков, по всему миросозерцанию, есть главная социальная опора буржуазии» [11]¹.

Вопрос о том, в какой мере основания для высоких заработков кроются в экономических и технологических реалиях, а в какой идут от социальной политики, до сих пор остается открытым и мало исследованным. Ответ на него не может быть однозначным. Однако не подлежит сомнению, что в советский период в России переоценивали социальную составляющую дифференциации и недооценивали технологическую. Следует особо отметить, что вопреки широко распространенному мнению, уравнивательные тенденции в оплате труда

¹ Подробно о рабочей аристократии см. [12].

проявились уже после февральской революции до прихода к власти большевиков. Так, согласно расчетам С. Струмилина, в середине 1917 г. ни о каком пятикратном разрыве в заработках речи уже не было: инженер, получавший зарплату по высшей ставке, зарабатывал лишь на 80% больше низкооплачиваемого рабочего.

Уравнительность и классовый подход. При военном коммунизме происходит дальнейшее снижение дифференциации заработков: к началу 1921 г. разница в оплате 12-го и 1-го разрядов рабочих составляла 2% [25]. Впрочем, на тот момент различия в величине денежных доходов не имели особого значения, так как около 95% средств существования распределялись в натуральной форме через пайки, дифференцированные по классовому признаку. Уровень квалификации при этом в расчет особо не принимался. Анализируя сложившуюся ситуацию, Струминин отмечал, что совокупный заработок пайком и деньгами наименее квалифицированного рабочего в условиях военного коммунизма превышал заработок инженера. В результате квалифицированные работники стали исчезать с рынка труда, а производительность труда упала.

Важным фактором возникновения уравнительных тенденций в те годы было общее понижение уровня жизни рабочих, связанное с разрухой — истощением производительных сил — как следствие революции и гражданской войны. Но главное все же в другом: под влиянием ортодоксальной пропаганды в массовом сознании в этот период формируется убеждение в особой ценности тяжелого физического труда. Одновременно интеллектуальный труд, требующий специальной подготовки, обладания сложными навыками, воспринимался как буржуазный, никчемный, а занятые на более чистых работах специалисты — как прослойка бездельников, паразитирующая на настоящих работягах.

Относительно низкий уровень оплаты интеллектуального труда обосновывался догмой, согласно которой при социализме уровень образования работника не должен влиять на его трудовой доход. В подтверждение приводились известные слова Ф. Энгельса из «Анти-Дюринга»: «В обществе, организованном по-социалистически, эти расходы (расходы на образование — Э.С.) несет общество, поэтому ему принадлежат и плоды, то есть большие стоимости, созданные сложным трудом. Сам работник не вправе претендовать на добавочную оплату» [27. С. 207]. На этом основании делался вывод о справедливости уравнивания вознаграждения за квалифицированный и неквалифицированный труд.

Описанный теоретический подход реализовался в программных документах. Так, во второй Программе партии, принятой на VIII съезде РКП(б), провозглашалось стремление «к равенству вознаграждения за любой труд». Правда, авторы программы, осознавая, что перед ними суровая реальность, подчеркивали, что партия «не может ставить своей задачей немедленного осуществления этого равенства в данный момент». Поэтому «необходимо еще сохранить на известное время более высокое вознаграждение специалистов» [6].

НЭП: двойственность политики в оплате труда. С переходом к нэпу в организации труда постепенно вновь пробивает себе дорогу принцип материального стимулирования. Однако путь этот был тернист. На всем протяжении 1920-х годов в сфере оплаты труда шла борьба политики уравнительности, максимального игнорирования квалификационных различий и усиления дифференциации по профессионально-квалификационному признаку, учета сложности труда при установлении ставок его оплаты. Эта борьба шла с переменным успехом и отражалась в постоянных трансформациях тарифной системы.

Следует отметить, что установившаяся в тот период тарифная система позволяла формально увеличить соотношение зарплат рабочих высшей и низшей квалификации до уровня 1913 г. (3:1). Но сознательная политика государства в области оплаты труда была такова, что возможности тарифной сетки использовались лишь на две трети. В металлопромышленности действительное соотношение заработков квалифицированных и неквалифицированных рабочих в 1924 г. составляло 2:1, а в 1928 г. — 1,8:1. Поэтому, на наш взгляд, следует согласиться с точкой зрения, согласно которой не недостатки тарифной системы, а отсутствие политической воли в ее реализации обусловили сложную ситуацию с оплатой труда рабочих, то есть уравнительную политику нельзя сводить только к сужению «вилки» между разрядами в тарифной системе [16]².

Прочные позиции уравнительной политики привели к снижению в составе рабочей силы доли высокооплачиваемых рабочих. По подсчетам С. Постникова и М. Фельдмана, доля рабочих, получивших зарплату в размере более двух средних заработков, сократилась в 1928 г. до 5,8% по сравнению с 6,7% в 1924 г. и 9,7% в 1914 г. Таким образом, результаты борьбы с «рабочей аристократией» были налицо.

Сужая диапазон заработков промышленных рабочих, государство тем самым ограничивало доступный набор регуляторов политики в области труда и обладало меньшими возможностями экономического воздействия на эту сферу по сравнению с частными или казенными предприятиями в дореволюционный период (например, слабое использование или незначительность премий). В то же время слабая эффективность материальных стимулов была, видимо, главной причиной акцентирования на моральных стимулах, эксплуатации энтузиазма рабочих. Но моральные стимулы, не подкрепленные материальными, оказывали воздействие только на малограмотных и неквалифицированных рабочих, а кадровые рабочие, как правило, были к ним равнодушны.

В эти годы много дискуссий было посвящено обсуждению так называемой «потухающей кривой», согласно которой по мере роста квалификации различия в оплате труда должны сглаживаться. Следует признать, что эта политика находила поддержку среди рабочих.

² В этой работе имплицитно дана критика А.К. Соколова, который уравнительную политику по сути сводит к сужению «вилки» между разрядами в тарифной системе.

Особого внимания заслуживает изменение положения инженерно-технического персонала. Хотя после революции социальный статус интеллигенции существенно снизился, в итоге волны преобразований в 20-е годы инженеры оказались в относительно более благоприятном положении по сравнению с такими категориями, как врачи, учителя и даже профессора университетов. Если средняя зарплата работников умственного труда была несколько ниже зарплат рабочих, то на промышленных предприятиях специалисты получали зарплату в 2 с лишним раза выше по сравнению с рабочими. Этот разрыв вызывал неудовольствие среди рабочих и в профсоюзах. В декабре 1928 г. на VIII съезде профсоюзов руководитель ВЦСПС М.П. Томский говорил о «недопустимом разрыве в оплате труда между рабочими, с одной стороны, и инженерами и техническими работниками, с другой».

В то же время, поддерживая уравнительность в оплате для основной массы работников, власти развивали систему привилегий для определенных социальных групп. К кругу избранных относились политические функционеры и государственные служащие, «спецы» (высококвалифицированные технические специалисты), командный состав Красной Армии, а также элита творческой интеллигенции. Формы привилегий были различны. Специалистам, занятым на государственных предприятиях, устанавливались высокие, часто персональные, оклады. Партийные и государственные чиновники были связаны более жесткими пределами зарплаты (партмаксимум). Однако, они пользовались преимущественным снабжением, что было более чем актуально, с учетом острого дефицита продовольствия и промышленных товаров. Эта система привилегий возникла сразу же после революции. Она сохранилась при НЭПе, получила дальнейшее развитие при сталинском социализме и сопровождала советскую систему вплоть до ее гибели [13].

Курс на дифференциацию. В начале 1930-х годов был взят курс на борьбу с «уравниловкой», которая провозглашалась мелкобуржуазным пережитком, уходящим корнями в крестьянскую общину. 23 июля 1931 г. в известном выступлении перед хозяйственниками Сталин призвал «уничтожить уравниловку и разбить старую тарифную систему». По следам этого выступления были значительно расширены возможности дифференциации сдельной оплаты труда рабочих, разработана и внедрена новая сетка с «вилкой» в размере 1:4. В соответствии с новой тарифной политикой тарифная сетка становилась прогрессивной, т.е. разница в ставках оплаты между ее разрядами увеличивалась с ростом квалификации рабочего [3]. Был отменен «партмаксимум».

Сталин делал ставку на рабочих высокой квалификации, передовиков производства, «стахановцев». Сегодня получить представление об их заработках можно лишь по далеко не полным свидетельствам. Официальная статистика давала искаженные данные по этой категории рабочего класса, а с 1934 г. вообще перестала давать информацию о дифференциации, ограничиваясь лишь

средними показателями. Тем не менее даже отрывочные сведения позволяют развеять распространенный миф о тотальной уравниловке при Сталине. Например, шахтер-забойщик в месяц зарабатывал около 400 руб., в то время как забойщик-стахановец получал более 1600 руб. С учетом того, что зарплата низкооплачиваемого рабочего составляла 100 руб., а основная масса рабочих получала порядка 150 руб. в месяц, разница в заработках стахановцев и рядовых рабочих, даже не считая различного рода дополнительных льгот, могла составлять более 10 раз.

Децильный коэффициент заработной платы составлял 8:1, что явилось результатом проведения определенной социальной политики, разделившей общество на относительно немногочисленные социальные группы с непомерно высокими доходами, с одной стороны, и группы, ведущие существование на зарплату, едва обеспечивающую элементарное пропитание, – с другой [19].

В результате стахановских рекордов появилась возможность пересмотреть нормы выработки. А так как новые нормы было невозможно перекрывать в разы, в годы третьей пятилетки выработки стахановцев, а с ними и сюрреалистические разрывы в оплате труда, сократились. В то же время для рядовых рабочих новые нормы означали интенсификацию труда: нормы выработки увеличивались, а зарплата оставалась прежней. По имеющимся данным, в 1937 г. квалифицированный рабочий получал 200–300 руб., минимальная зарплата для рабочих составляла 110–115 руб. Основная масса рабочих получала среднюю зарплату около 150 руб. в месяц. В марте 1936 г., по данным единовременного учета оплаты труда рабочих и служащих, средняя зарплата ИТР превышала среднюю зарплату рабочих в 2,3 раза (490 руб. против 218).

К концу 30-х годов происходит угасание стахановского движения. Власть постепенно отходит от прежней социальной политики, направленной на обеспечение гегемонии рабочего класса. Соответственно растут разрывы в оплате теперь уже не между «элитой» рабочего класса и рядовыми работниками физического труда, а между рабочими и специалистами, имеющими высшее или, по крайней мере, среднее специальное образование и занятыми на соответствующих позициях. К концу 30-х годов, по данным известного эмигрантского экономиста С. Прокоповича, зарплата специалистов превышала зарплату рабочих в 2,5 раза (550 руб. у ИТР против 240 руб. у рабочих). А согласно данным официальной статистики, в 1940 г. в промышленности среднемесячные заработки рабочих были в 2,15 раза меньше заработков ИТР (324 и 690 руб.).

Именно в 30-е годы в период индустриализации дифференциация в оплате труда достигла наиболее высокого уровня за всю историю советской экономики. С 1940 года она постепенно начала сокращаться. Такая динамика дифференциации заработков не является особенностью ни России, ни сталинской индустриализации. Как эмпирически доказал Саймон Кузнец, аналогичные

процессы происходили и на Западе: рост дифференциации в период первоначальной индустриализации и постепенное снижение в развитую индустриальную эпоху³. Правда, имелись и различия. Во-первых, в России различия в оплате труда устанавливались не через рынок и коллективно-договорный механизм, а посредством прямого государственного регулирования через законодательно утвержденную тарифную систему. Во-вторых, дифференциация в зарплате дополнялась системой привилегий и особых материальных льгот. В-третьих, эта дифференциация имела сильную социально-идеологическую составляющую и была направлена на формирование элиты, на которую должен был опираться советский строй, в том числе из рабочих.

В 1950-е годы оклад квалифицированного рабочего в промышленности был выше заработка неквалифицированного в 1,3–2,8 раза. Высок был и заработок инженеров, занятых на промышленных предприятиях. Это было время естественной рациональной дифференциации, когда заработная плата квалифицированных рабочих и ИТР устанавливалась исходя из общественно необходимой значимости и сложности их труда. С одной стороны, в этот период не наблюдалось астрономических разрывов, характерных для 1930-х годов, когда «знатные стахановцы» зарабатывали в 5–10 раз больше рядовых рабочих, а в ряде случаев их дневной заработок превышал средний месячный заработок тех, кто не принадлежал к «элите» рабочего класса. С другой стороны, как тогда казалось, ушла в прошлое авангардистская уравнительность более ранних лет советской власти и достойно оценивались такие факторы, как образование, квалификация, опыт работы.

В это же время был введен официальный минимум заработной платы в народном хозяйстве (27–35 руб. в месяц), что обеспечивало повышение заработной платы низкооплачиваемых работников. Это была важнейшая общегосударственная гарантия, ниже которой работнику нельзя было платить заработную плату независимо от того, где он занят. В теоретическом плане был выдвинут и всесторонне обоснован тезис об общественно необходимых издержках воспроизводства рабочей силы как лежащих в основе минимальной оплаты труда. В результате, в советской системе установленная государством минимальная заработная плата в общем и целом выполняла свои функции, обеспечивая доступ хотя и к низкому, но социально приемлемому уровню потребления благ и услуг. Советский минимум оплаты труда в этот период и позже превышал прожиточный минимум почти в полтора раза [4].

Одновременно были ликвидированы выплаты, которые давали необоснованные преимущества отдельным категориям работников. Были снижены или отменены наиболее высокие должностные, в том числе персональные, оклады, произошло упорядочение премирования (отмена системы так называемых «пакетов»), ликвидированы некоторые наиболее вопиющие «натуральные» привилегии [18].

³ Более подробно см. [2].

Благоприятным фактором, способствующим здоровой дифференциации оплаты труда, была финансовая стабильность советской экономики, отсутствие инфляции. Розничные цены в период пятой пятилетки (1951–1955 гг.) в целом снизились на 10–11% (даже с учетом некоторого их роста в колхозной торговле). В шестой пятилетке (1956–1960 гг.) произошел лишь незначительный рост розничных цен [26]. Такая стабильность цен – существенное отличие от 30-х годов, на протяжении которых потребительские цены выросли почти в 6 раз.

Возврат к политике уравнительности. Период естественной дифференциации был довольно коротким – от смерти Сталина до того времени, когда Хрущев провозгласил развернутое строительство коммунизма. Уже в конце 50-х годов из небытия вернулась «классовая политика» приоритетной поддержки рабочих. По сравнению с первыми послереволюционными годами такая политика стала обосновываться более тонко и изощренно. Под представления о равенстве в оплате квалифицированного и неквалифицированного, умственного и физического труда подводилась солидная теоретическая база. Более низкий социальный статус лиц интеллигентных профессий, таких как врач, учитель, исследователь, выводился из основополагающего постулата марксизма о решающей роли материального производства по сравнению с остальными сферами человеческой жизнедеятельности. На эту цель работало и так называемое учение о производительном труде, когда производительным объявлялся лишь труд, непосредственно связанный с производством материальных благ. Наконец, низкий уровень оплаты интеллектуального труда обосновывался концепцией, согласно которой закономерностью социализма является преодоление классовых различий и становление социально однородного общества⁴.

С начала 60-х годов форсированная политика формирования социально однородного общества приобрела весьма уродливую форму, которая выражалась в искусственном «подтягивании» низкооплачиваемых работников к среднему уровню трудовых доходов. Это делалось сугубо административными методами, без какого бы то ни было экономического обоснования.

В начале 70-х годов была проведена тарифная реформа, в ходе которой сужалось соотношение ставок оплаты крайних разрядов рабочих в промышленности (в пределах 1:1,58; 1:1,71 и 1:1,86) [3]. Одновременно зарплата ИТР стремительно сближалась с заработком рабочих. Если в середине 50х гг., по официальным данным, средняя зарплата ИТР была выше зарплаты рабочего в 1,7 раза, то в 1960 г. – в полтора, в 1970 г. – на треть, в 1980 г. – на четверть, а в середине 80х гг. – в 1,1 раза. Общественные фонды потребления также в гораздо большей степени перераспределялись в пользу рабочих. Если же принять в расчет тот факт, что официальная статистика в состав ИТР включала инженеров, находящихся на руководящих

⁴ Рецидивы такого подхода встречаются до сих пор: «Безусловно, справедливо, что существовавший в 20-е годы трёхкратный разрыв между оплатой труда инженеров и служащих, с одной стороны, и рабочих, с другой, последовательно сокращался... Этот процесс соответствовал основной закономерности развития социализма – преодолению классовых различий» [17].

должностях, а в состав рабочих – низкооплачиваемых служащих (вахтеры, пожарники), то в реальности уровень жизни рядового инженерно-технического персонала к 80-м гг. был ниже жизненного уровня рабочих.

В этот период доминирование уравнительного тренда достигло своего апогея. И хотя в 70-х и в начале 80-х годов предпринимались попытки затормозить подобное сближение, но они не удавались. Только в середине 80-х гг. наблюдается некоторый рост дифференциации. Но это уже было иное время, начиналась эпоха рынка.

Естественно, политика уравнительности в оплате отразилась на престижности квалифицированного труда. Если в 50-х годах считалось, что специальность инженера гарантирует высокую зарплату и социальный статус, то в 70-х гг. ситуация изменилась. Показательно, что в ходе социологических опросов инженеры часто завывшали свою зарплату, так как стыдились ее скромных размеров. В таком же положении находились учителя и врачи – самые массовые отряды интеллигенции с высшим образованием. Если в 1950 году зарплата преподавателя вуза без степени составляла 162% от средней по стране, то в 1960 году – 141%, а в 1975, даже после повышения ставок, всего 86%. [5].

В науке до середины 1950-х годов заработная плата составляла 176,2% от средней заработной платы и была самой высокой в стране. В последующие годы оплата труда в этой отрасли стала стабильно снижаться, достигнув минимума в 1987 г. (104,1% по отношению к средней по стране). В конце 80-х годов намечилось некоторое улучшение ситуации: в 1990 г. зарплата в науке на 18,6% была выше средней по стране. С начала 1980-х годов падает престижность научной деятельности. Это фиксируют проведенные в те годы социологические исследования, согласно которым лишь менее четверти опрашиваемых ученых считали свою работу престижной и только 17,2% – хорошо оплачиваемой [20].

Недооценка квалифицированного и умственного труда, наряду с переоценкой неквалифицированного и физического, выступила, по нашему мнению, одним из серьезных факторов снижения стимулов к труду, кризиса советской системы стимулирования труда, снижения эффективности использования человеческого потенциала страны. Одним из проявлений этого кризиса стала расширяющаяся практика перехода лиц с высшим и средним специальным образованием на рабочие должности и в сферу услуг. Конечно, такие процессы наблюдались и ранее, в том числе в первые послереволюционные годы и при НЭПе, но тогда они носили вынужденный характер как результат запрета на профессии для «социально чуждых элементов». В 1960–1980-е годы ведущей мотивацией для перехода на рабочие должности стали материальные соображения. При этом пропаганда преподносила факты перехода специалистов с высшим образованием в рабочие из-за низкой зарплаты как проявление объективного процесса интеллектуализации рабочих профессий в эпоху стирания

существенных различий между умственным и физическим трудом. В действительности это было уродливое явление, порожденное извращенной системой оплаты труда в сочетании с перепроизводством специалистов системой высшего профессионального образования.

Люди с высшим образованием вынуждены были годами «сидеть» на должностях, требующих меньшей квалификации. К середине 1980-х годов около 4 млн человек с высшим образованием работали на должностях, такого образования не требующих. В то же время насчитывалось 4,1 млн «практиков», работающих на должностях, требующих высшего образования, которым эти работники не обладали. Поскольку материальное положение образованного слоя относительно рабочих постепенно ухудшалось, численность «рабочих интеллигентов» продолжала расти на протяжении всех лет «перестройки» [5].

В конце 1980-х норма отдачи от образования в СССР, показывающая процент возрастания заработной платы работников при увеличении продолжительности обучения на один год, составляла не более 1–2%, в то время, как в большинстве развитых стран соответствующий показатель достигал 8–10% [8]. Таким образом, в величине пожизненных заработков специалист с высшим образованием практически ничего не выигрывал по сравнению с работниками, багаж знаний которых ограничивался средней школой или профессионально-техническим училищем.

Таким образом, истоки коренного порока российского рынка труда при установлении заработков – слабый учет факторов, связанных с развитием рабочей силы (квалификация, опыт, образование), – следует искать в политике уравнительности позднесоветского периода. В сфере оплаты труда сложилась, с одной стороны, уравниловка, когда оплата высококвалифицированного умственного труда понизилась до уровня оплаты среднеквалифицированного физического труда, а с другой стороны, сложилась система привилегий, как явных, так и скрытых от глаз простых людей.

Начиная с 1960-х годов квалифицированный труд постепенно терял престиж. Одновременно усиливался экстенсивный характер использования трудовых ресурсов. Эти факторы блокировали стимулы к повышению квалификации, освоению новой техники. В результате резко обострился дефицит квалифицированных рабочих кадров и стало ухудшаться качество специалистов. По различным оценкам, к концу советского периода квалифицированные рабочие составляли от 5% до 18% от общей численности рабочих против 50–60% в развитых странах [8]. Можно предположить, что аналогичные проблемы существовали и с инженерно-техническим персоналом.

1990-е годы: уравнительность на фоне социальной поляризации. Рыночный фундаментализм, который реализовался в экономической политике российской власти в 1990-е годы, в сфере трудовых отношений базировался на концепции дешевого труда. Рост заработной платы в рамках этой концепции

рассматривался ее адептами как фактор, снижающий конкурентоспособность российской экономики⁵. Важным элементом теоретического обоснования политики низких зарплат (дешевого труда) была монетаристская концепция природы инфляции, согласно которой избыточный уровень заработков порождает неконтролируемый рост цен.

На практике на рабочей силе стали экономить. В конце 1990-х годов чуть ли не вся тарифная сетка опустилась ниже прожиточного минимума. С переходом экономики на рыночные рельсы ситуация с воспроизводством квалифицированной рабочей силы ухудшилась по сравнению с дореформенным периодом. Получаемая заработная плата часто была недостаточна для воспроизводства даже простой рабочей силы, не говоря уже о квалифицированной. Законодательство практически перестало регулировать оплату квалифицированного труда. Ситуацию усугубляло то, что если в плановой советской экономике многие затраты на рабочую силу брало на себя государство, не только практически полностью финансировавшее образование и здравоохранение, но и взявшее на себя значительную часть расходов в сферах культуры, ЖКХ, содержания транспортной инфраструктуры. В изменившихся условиях развитие этих сфер было отдано на откуп рынку, в результате чего воспроизводственная нагрузка на заработную плату резко выросла. Причем сильнее всего это затронуло наиболее квалифицированные слои работников, наиболее активно потреблявшие продукт социальных отраслей [23]. Одним из драматических явлений в социально-экономической сфере в современной России стало появление многочисленного слоя «новых бедных», среди которых значительное место занимают специалисты, работа которых требует высокого уровня образования и сложных в освоении навыков [7].

Нельзя отрицать, что рыночные реформы увеличили спрос на ряд квалифицированных категорий, обладающих специфическими навыками, необходимыми для эффективной реализации рыночных взаимодействий, потребность в которых в условиях планового хозяйства была значительно ниже или вовсе не ощущалась. Возникло множество новых профессий в растущих сегментах экономики. Развитие информационных технологий, финансовых и деловых услуг, расширение частного сектора приводили к росту спроса на соответствующие квалифицированные группы, которые образуют наиболее благополучный и высокооплачиваемый слой работников. Однако одновременно резко ухудшились условия воспроизводства рабочей силы в реальном секторе экономики (кроме топливно-энергетического комплекса) и в социальных отраслях, где сосредоточена значительная часть квалифицированных кадров [9].

Таким образом, в целом положение не улучшилось. Значительная часть квалифицированных работников, начиная от массовых до инновационных видов деятельности, либо оказалась невостребованной на рынке труда, либо получает

⁵ Критику концепции дешевого труда см. [10].

заработки, едва «дотягивающие» до величины прожиточного минимума. По нашим оценкам, к началу нулевых годов среди работников с зарплатой ниже прожиточного минимума почти 30% имели высшее, а 43% среднее специальное образование [22]. В семьях этих работников было невозможно улучшить жилищные условия, дать детям хорошее образование, а следовательно, само рождение детей стало проблемой. В сфере науки вплоть до 1998 г. заработки были ниже, чем в среднем по стране. Минимальное значение было достигнуто в 1992 г., когда зарплата в науке составляла всего лишь 64% от средней по экономике.

В 1990-х годах Институтом экономики РАН было проведено несколько раундов обследования социально-экономического положения предприятий, которое позволило отследить две главные тенденции в динамике дифференциации зарплаты. Первая тенденция – увеличение отрыва зарплаток высшего менеджмента предприятий от трудовых доходов основной массы занятых под их началом работников, т.е. усиление статусной дифференциации. Вторая тенденция – сокращение разрыва в зарплатах квалифицированных и менее квалифицированных работников. Таким образом, с одной стороны, сокращалась дифференциация в оплате труда различных профессионально-квалификационных категорий, а с другой, усиливалась статусная дифференциация между управленческим персоналом и остальными работниками [28]. Другими словами, организацию заработной платы в экономике России с переходом к рыночным отношениям можно охарактеризовать как сочетание уравнительности для основной массы работников и неоправданно высоких зарплаток для относительно небольшого привилегированного слоя управленцев.

* * *

Анализ соотношения принципов уравнительности и дифференциации в политике оплаты в российской экономике на протяжении двадцатого века показал, что их взаимодействие носило волнообразный характер и прошло серьезную эволюцию от относительно высокой даже по международным меркам дифференциации периода буржуазной индустриализации в начале XX века до симбиоза крайне высокой статусной дифференциации и преимущественно уравнительного подхода к учету профессионально-квалификационных различий в период рыночных трансформаций последней декады тысячелетия. В советский период основным принципом распределения трудовых доходов выступала, по большей части, уравнительность. Что касается дифференциации, то отношение к ней варьировалось от полного неприятия до признания необходимым элементом распределения по труду. Оптимальная дифференциация оплаты труда была достигнута в 1950-е годы, когда заработная плата квалифицированных рабочих и ИТР устанавливалась исходя из общественно-необходимой значимости и сложности их труда. В последующие годы отыгрывал свои позиции принцип уравнительности.

В теоретическом плане уравнительная практика советского периода базировалась на догме, согласно которой при социализме квалифицированный труд как таковой не может претендовать на более высокую оплату, поскольку образование и квалификацию работник получает за счет средств общества. Соответственно, и выгоды от образования должны не присваиваться индивидом, а распределяться в соответствии с общественными интересами.

Ухудшение материального положения квалифицированных работников (как среди рабочих, так и ИТР) обычно связывается с экономическими реформами 1990-х годов. Однако если абсолютный уровень их благосостояния, прежде всего ИТР, действительно резко упал именно в этот период, то положение относительно других слоев рабочей силы качественно не изменилось, так как к этому времени оно давно уже оставляло желать лучшего. И начался этот процесс отнюдь не в начале 90-х годов, а на много раньше. В постсоветский период уравнительные тенденции в оплате труда, ощутило ударившие по квалифицированной рабочей силе, стали следствием ослабления государственного регулирования оплаты труда и установившейся в рыночной экономике стратегии менеджмента по минимизации затрат на рабочую силу. Сложившаяся в результате система, в которой различия в зарплатах слабо связаны с профессиональными характеристиками работников, одновременно страдает от избыточной статусной дифференциации и недостаточного учета факторов квалификации, образования и накопленного опыта. Этот искаженный характер дифференциации снижает стимулы к профессиональному развитию, что ведет к ухудшению качества национального человеческого потенциала и тормозит эффективность экономических процессов.

Литература

1. *Анисимова Г.В.* Обострение социально-экономического неравенства в России / Общество и экономика. 2020. № 9. С. 125–134. DOI: 10.31857/S020736760011355-9
2. *Бородкин Л.И.* Неравенство доходов в период индустриальной революции. Универсальна ли гипотеза о кривой Кузнецца? // Россия и мир. Сб. статей. М.: РОССПЭН, 2001. С. 331–353.
3. *Бородкин Л.И., Дробышевская Т.А.* Советская экономика в 1930–1970 гг.: взгляд из XXI века / Экономическая история. Обзорение. Вып. 7 // М. 2001. С. 3–12.
4. *Воейков М.И., Соболев Э.Н., Анисимова Г.В.* Социальный императив Е.И. Капустина и современность (к столетию со дня рождения) // Вестник Института экономики РАН. 2021. № 5. С. 188–202. DOI: 10.52180/2073-6487_2021_5_188_202
5. *Волков С.В.* Интеллектуальный слой в советском обществе // М.: ИНИОН РАН, 1999. 250 с.
6. Восьмой съезд РКП(б): Стенографический отчет // М.: Коммунист, 1919.
7. *Долматова С.А.* Проблема «работающих бедных» в контексте «коронакризиса» в России // Вопросы политической экономии. 2021. № 1. С. 126–139.
8. *Капелюшников Р.И.* Образовательный потенциал и его связь с характеристиками рынка труда: российский опыт // Экономическая политика. 2006. № 4. С. 166–195.
9. *Капустин Е.И.* Уровень, качество и образ жизни населения в России // М.: Наука. 2006. 324 с.
10. *Куликов В.* Концептуальные основы современной экономики труда // Российский экономический журнал. 2000. № 11–12. С. 56–67;

11. *Ленин В.И.* Империализм, как высшая стадия капитализма // Ленин В.И. Полн. собр. соч., изд. 5. Т. 27. С. 299–426.
12. *Мионов Б.Н.* Трудовая этика российских рабочих в пореформенное время / Социальная история. Ежегодник. 1998–1999 // М.: РОССПЭН, 1999. С. 246–286. URL: <http://www.hist.msu.ru/Labour/Article/mironov.pdf>
13. *Мэтьюз М.* Становление системы привилегий в Советском государстве // Вопросы истории. 1992. № 2–3. С. 45–61. URL: <http://istorja.ru/articles.html/russia/mervin-metyuz-stanovlenie-sistemyi-privilegiy-v-sovetskom-gosudarstve-r775/>
14. Некоторые аспекты динамики заработной платы и доходов в 1993 году // М.: ИЭ РАН, 1994. 112 с.
15. НЭП: экономические, политические и социокультурные аспекты // М.: РОССПЭН, 2006. 544 с.
16. *Постников С.П., Фельдман М.А.* Социокультурный облик промышленных рабочих России в 1900 – 1941 гг. // М.: РОССПЭН, 2009. 367 с.
17. *Пригарин А.* Будущее за интеллигенцией // Альтернативы. 1999. Вып. 3. С. 2–22.
18. *Роговин В.З.* Справедливость и равенство // М.: Институт социологии РАН. 2007. С. 286–287. 394 с.
19. *Роговин В.* Сталинский неонэп // М., 1991. 384 с.
20. *Сбытов В.Ф.* Штрихи к портрету советской научно-технической интеллигенции // Социологические исследования. 1986. № 3. С. 113.
21. *Соболев Э.Н.* Политика уравнительности в оплате труда как фактор деформаций советской и кризиса современной социально-экономической системы / СССР. «Застой» / Под ред. Р. Крумма, Л. Булавки // М.: Культурная революция, 2009. С. 251–268.
22. *Соболев Э.Н.* Трудовые отношения в свете российских трансформаций (XX – начало XXI в.) // М.: ИЭ РАН, 2012. 260 с.
23. *Соболева И.В.* Проблемы воспроизводства человеческого потенциала в трансформационной экономике // М.: ИЭ РАН, 2006. 236 с.
24. *Соколов А.К.* Курс российской истории. 1917–1940 // М.: Высшая школа, 1999.
25. *Струмилин С.Г.* Проблемы экономики труда // М.: Наука. 1982. 472 с.
26. *Ханин Г.* Десятилетие триумфа советской экономики. Годы пятидесятые // Свободная мысль–XXI. 2002. № 5. С. 72–94.
27. *Энгельс Ф.* Анти-Дюринг // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., изд. 2. Т. 20.
28. *Sobolev Ed., Campbell All.* (2020) Present-Day Problems of Wage Remuneration in Russia / Review of Radical Political Economics. Vol. 52, iss. 4, p. 673–683. URL: <https://doi.org/10.1177/0486613420939920r>
29. *Voeykov M., Anisimova G.* (2022) Socio-Economic Inequality and Quality of Life in Russia // Critical Sociology. Vol. 48. No. 4–5. P. 729–742. URL: <https://doi.org/10.1177/0486613420939920r>

Eduard Sobolev (e-mail: edsobol@rambler.ru)

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

DIFFERENTIATION AND EQUALIZATION IN WAGE POLICY IN RUSSIA THROUGHOUT THE XX CENTURY

The article examines the relationship between the principles of equalization and differentiation in the wage policy in Russia throughout the 20th century, and reveals the factors that caused the changes. Particular attention is paid to the analysis of theoretical concepts justifying wage differences. It is shown that the interaction of differentiation and equalization in wages has undergone a gradual evolution from the dominance of differentiation based on professional skills and qualifications at the beginning of the century to a symbiosis of extremely high status differentiation and a predominantly equalizing approach to differences in professional skills and qualifications during the transition to a free market system and its development.

Keywords: wages, labor force reproduction, leveling, skilled labor, professional and qualification differentiation, status differentiation, tariff system.

DOI: 10.31857/S020736760023106-5

© 2022

Артем Пылин

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия);
доцент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
(г. Москва, Россия)
(e-mail: artem-pylin@yandex.ru)

ВЛИЯНИЕ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН ЮЖНОГО КАВКАЗА: НЕОЖИДАННЫЕ ЭФФЕКТЫ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

В статье анализируются динамика и факторы роста экономик стран Южного Кавказа в контексте антироссийских санкций. Исследуются происходящие значительные изменения в торговых, миграционных и инвестиционных связях стран региона. Делается вывод о существенных преимуществах развития торгово-экономических связей с РФ для экономик стран Южного Кавказа в текущих условиях. Рассматриваются основные проблемы и перспективы двустороннего взаимодействия России со странами региона с учетом новых геоэкономических рисков и возможностей.

Ключевые слова: Россия, Южный Кавказ, санкции, экономика, торговля, миграция, релокация.

DOI: 10.31857/S020736760023164-9

Регион Южного Кавказа (ЮК) занимает особое место в российском «поясе соседства» ввиду большой геополитической важности этих стран для России и оказываемого ею влияния на социально-экономическое развитие этих сопредельных государств. Вооруженное противостояние на Украине, начавшееся в феврале 2022 года, и последующие масштабные антироссийские санкции со стороны США, ЕС и других недружественных стран уже оказали существенное влияние на все постсоветское пространство. Сформировавшиеся ранее тесные торговые, инвестиционные и миграционные связи России с рядом стран СНГ [1. С. 20–23] во многом предопределили их нейтральную позицию по отношению к антироссийским санкциям. По состоянию на конец октября 2022 г. ни одна из стран СНГ (за исключением Украины) не присоединилась к санкциям Запада против РФ, в том числе этого не сделали Грузия и Молдова, с которыми у России складывались непростые двусторонние отношения. Сохранение нейтрального статуса по отношению к антироссийским санкциям позволило этим странам получить существенные экономические преимущества от связей с Россией.

Страны Южного Кавказа – лидеры по темпам роста экономики на постсоветском пространстве. В 2022 г. экономики стран Южного Кавказа демонстрируют одни из самых высоких темпов экономического роста за последние годы. По данным ЕБРР (сентябрь 2022), в первой половине 2022 г. темпы прироста реального ВВП в Азербайджане составили 6,2%, в Грузии – 10,5%, в Армении – 11,8% [2. С. 4]. По прогнозам международных организаций, в 2022 г. высокие темпы прироста реального ВВП сохранятся в Грузии (по данным Всемирного

банка – 8,8%; по данным МВФ – 9,0%) и Армении (7,0% и 7,0% соответственно), тогда как Азербайджан (4,2% и 3,7% соответственно) будет демонстрировать умеренные темпы роста экономики [3. С. 45].

Основу роста экономики во всех трех странах Южного Кавказа составил устойчивый внутренний спрос. Ослабление ограничений, введенных ранее в связи с COVID-19, а также увеличение денежных переводов способствовали росту внутреннего спроса, особенно в сфере услуг (транспорт, гостиничный бизнес, финансы, ИКТ). В Армении и Грузии внутренний спрос стимулировался массовым притоком граждан РФ. В Азербайджане рост экономики поддерживался также высокими ценами на энергоносители и развитием транспортного сектора на фоне усиления транзитного потенциала страны. Более высокий рост в неэнергетическом секторе Азербайджана (9,6% в первой половине 2022 г.) был поддержан восстановлением традиционных услуг, а также увеличением внутреннего спроса в связи с высвобождением отложенного потребления.

Внешний спрос был мощным драйвером роста экономики в Армении и Грузии, где отмечались двузначные темпы прироста экспорта товаров и услуг. В то же время, инвестиции были значимым фактором роста лишь в Армении (табл. 1), что отчасти обусловлено ростом притока инвестиций из России.

Таблица 1

Темпы прироста реального ВВП и его компонентов (постоянные цены) в странах Южного Кавказа в 2019–2023 гг. (в %)

Страны	Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г. *	2023 г. **
Азербайджан	ВВП	2,5	–4,3	5,6	4,2	2,8
	Частное потребление	4,2	–5,1	7,0	4,5	4,0
	Государственное потребление	7,9	4,8	3,8	7,4	4,2
	Инвестиции	–2,4	–7,1	–6,0	3,0	3,2
	Экспорт товаров и услуг	1,5	–8,1	5,6	3,2	1,7
	Импорт товаров и услуг	2,2	–10,5	2,5	3,2	2,7
Армения	ВВП	7,6	–7,2	5,7	7,0	4,3
	Частное потребление	11,5	–13,9	3,7	8,9	4,2
	Государственное потребление	12,9	9,2	8,4	–4,1	4,4
	Инвестиции	4,4	–1,5	6,3	18,3	8,1
	Экспорт товаров и услуг	16,0	–33,5	16,6	16,3	8,7
	Импорт товаров и услуг	11,6	–31,5	12,9	18,6	9,0
Грузия	ВВП	5,0	–6,8	10,4	8,8	4,2

Частное потребление	7,2	8,8	8,7	6,6	2,2
Государственное потребление	5,7	7,1	7,7	-4,8	4,8
Инвестиции	-0,1	-16,5	-7,6	8,4	0,1
Экспорт товаров и услуг	9,8	-37,6	30,5	20,0	12,0
Импорт товаров и услуг	6,6	-16,6	12,8	13,0	6,0

* Оценка.

** Прогноз.

Источник: составлено по данным Europe and Central Asia Economic Update. Office of the Chief Economist. Fall 2022. Social Protection for Recovery. Washington, DC. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. October 2022. 160 p.

Однако, уже в 2023 г. прогнозируется снижение темпов роста ВВП во всех трех странах региона до умеренных значений (2,5–4,3%), что во многом будет определяться исчерпанием текущих факторов роста и дальнейшим усилением изоляции российской экономики. Прогнозируемое замедление экономики стран ЮК обусловлено также цикличным характером их экономического развития [4].

Формирование новых торгово-посреднических функций стран региона. Динамика внешней торговли товарами с Россией была наиболее значимой для поддержания экономики Армении и отчасти Грузии. В январе-августе 2022 г. стоимостной объем экспорта Азербайджана в РФ практически не изменился, тогда как встречный импорт вырос на $\frac{1}{3}$. Наиболее быстрыми темпами торговля с Россией росла в Армении и Грузии (табл. 2). За первые восемь месяцев 2022 г. армянский экспорт в РФ удвоился и впервые превысил 1 млрд долл., а доля России в структуре экспорта РА выросла с 27,3% до 36,3%. При этом наиболее высокие темпы роста армянского экспорта пришлись на такие значимые товарные группы, как бумага и изделия из нее (3,7 раз), машины, оборудование и механизмы (7,3 раз), средства наземного, воздушного и водного транспорта (6,4 раз), приборы и аппараты (2,3 раз). Столь значительный рост армянского экспорта в РФ и его структура косвенно свидетельствуют об использовании разрешенного в России механизма параллельного импорта.

За рассматриваемый период экспорт Грузии в РФ увеличился на 8,5%, тогда как встречный импорт вырос на 68,3%. По расчетам на основе ITC Trade Map, наибольший прирост грузинского экспорта за первые семь месяцев пришелся на электрические машины и оборудование (с 4,6 млн долл. до 6,3 млн долл.) и неорганические химикаты, органические или неорганические соединения драгоценных металлов (с 1,7 млн долл. до 2,8 млн долл.). При этом помесечные данные по экспорту Грузии в Россию показывают заметное снижение стоимостных объемов в марте – апреле 2022 г. и их постепенное восстановление в последующие месяцы.

Рост российских поставок в рассматриваемые страны во многом был обусловлен увеличением стоимости нефтепродуктов, природного газа и пшеницы. При этом долгосрочные контракты с фиксированной ценой с Азербайджаном (Грузия) и Россией (Грузия и Армения) отчасти смягчают ценовые шоки на энергетических рынках для этих двух стран – чистых импортеров углеводородов [3. С. 27].

В то же время, росту российского импорта товаров, локализованных и произведенных в странах региона, способствовало укрепление курса рубля к доллару и другим национальным валютам государств Южного Кавказа.

Таблица 2

Внешняя торговля товарами в странах Южного Кавказа (млн долл.)

Страны	Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Январь – август 2021 г.	Январь – август 2022 г.	Январь – август 2022 г. к январю – августу 2021 г. (%)
Азербайджан	Экспорт общий	19 635,2	13 732,6	22 206,7	12 935,3	26 244,6	102,9
	Импорт общий	13 667,5	10 732,0	11 705,8	7 349,5	8 868,4	20,7
	Экспорт в Россию	731,8	709,3	920,8	545,1	543,7	-0,3
	Импорт из России	2 290,2	1 962,2	2 074,3	1 235,2	1 653,7	33,9
Армения	Экспорт общий	2 648,6	2 537,0	3 022,4	1 912,0	2 923,3	52,9
	Импорт общий	5 537,6	4 583,3	5 356,8	3 097,0	4 900,0	58,2
	Экспорт в Россию	742,7	680,4	847,3	521,9	1 062,2	103,5
	Импорт из России	1 490,0	1 495,2	1 782,4	1 017,1	1 579,9	55,3
Грузия	Экспорт общий	3 798,4	3 344,5	4 242,7	2 608,1	3 571,4	36,9
	Импорт общий	9 519,5	8 053,8	10 099,8	6 126,9	8 364,9	36,5
	Экспорт в Россию	497,0	441,1	610,1	377,1	409,3	8,5
	Импорт из России	977,1	888,5	1 023,2	635,0	1 068,5	68,3

Источники: составлено и рассчитано по данным национальных статистических служб Азербайджана, Армении и Грузии.

Следует отметить возросшую роль Грузии в качестве страны-посредника при поставках товаров из третьих стран в Армению. За январь-август 2022 г.

импорт по стране происхождения товара в Армению из Грузии увеличился на 31,0% и составил 95,8 млн долл. В то же время, армянский импорт из Грузии вырос на 180,6 млн долл. (на 89,1%) и достиг 383,3 млн долл. Таким образом, объем идущих транзитом через Грузию в Армению товаров увеличился с 129,6 млн долл. до 287,5 млн долл.

Следствием антироссийских санкций в топливно-энергетической сфере стали рост мировых цен и увеличение поставок нефти и природного газа в странах-чистых экспортерах региона. В январе-августе 2022 г. стоимостной объем азербайджанского экспорта удвоился по сравнению с прошлым годом. При этом 90% увеличения экспорта нефти и газа было связано с ценовыми эффектами. В среднесрочной перспективе ожидается возможное увеличение добычи природного газа в Азербайджане после заключения соответствующей сделки с ЕС по увеличению экспорта энергоресурсов.

Перестраивание логистических цепочек в направлении дружественных стран СНГ влечет повышение издержек для российских импортеров. Страны-партнеры устанавливают наценки на продукцию, которые в среднем составляют 5%, а в отдельных случаях могут достигать 15–20% [5].

В то же время, страны региона могут быть использованы российскими компаниями не только для ввоза товаров из недружественных стран, но и в качестве посредников при экспорте российских товаров в Европу. В качестве таких посредников могут выступать компании в Армении или Грузии [6], что отчасти позволяет минимизировать финансовые ограничения, связанные с международными расчетами по внешнеторговым операциям со странами ЕС.

Транспортная блокада российских компаний со стороны Евросоюза в виде закрытия воздушного пространства, портов и железных дорог запустила процесс перестройки логистических схем поставок продукции и движения пассажиров, в том числе за счет роста спроса на транспортные услуги в странах региона. По данным Forbes, российский бизнес быстро адаптировался: часть перевозчиков перерегистрировала свои транспортные средства в Казахстане, а большинство компаний перестроили логистику через соседние страны, в том числе через Грузию и Армению. На этом фоне в первом полугодии 2022 г. активно развивался транспортный сектор в Азербайджане и Грузии. Аэропорты рассматриваемых стран активно используются для международных поездок россиян. Однако, удлинение транспортно-логистических цепочек приводит не только к увеличению сроков доставки товаров, но и существенному росту транспортных издержек. В целях минимизации подобных издержек российские компании стали использовать схемы косвенного реэкспорта, которые позволяют везти европейский товар напрямую в Россию без завоза в третью страну [7].

В условиях действующих транспортно-логистических ограничений существенно возрастает важность использования потенциала МТК «Север-Юг». По оценкам экспертов, перевозка по МТК «Север-Юг» позволит сократить срок

доставки в/из Азербайджана, Ирана и других стран Азии на 10–50%. Активно формируется новая логистика в отношении европейских товаров через Турцию и страны Южного Кавказа – по западному маршруту МТК «Север-Юг» [8]. Для полноценного запуска этого маршрута необходимо достроить последний участок «Решт – Астара», протяженностью 165 км. По данным ЕАБР, в 2021 г. грузопоток по МТК «Север-Юг» составил порядка 4 млн тонн. По данным Минтранса РФ, строительство данной железной дороги поможет увеличить грузопоток по коридору на 3–10 млн тонн в год.

Переводы трудовых мигрантов: новое измерение миграционных связей. Значительные изменения произошли в миграционных потоках и связанных с ними личных переводах трудовых мигрантов. Введенные антироссийские санкции, уход части иностранных компаний и последующие кризисные процессы в российской экономике не привели к оттоку трудовых мигрантов из РФ. Наоборот, снятие ковидных ограничений и сильное укрепление курса рубля (как по отношению к доллару и евро, так и по отношению к валютам основных стран-экспортеров рабочей силы) способствовало значительному притоку иностранных рабочих. Во втором квартале 2022 г. на заработки в РФ приехало 3,12 млн иностранцев, что на треть больше прошлогоднего показателя и является рекордным квартальным значением как минимум за последние 6 лет [9]. При этом из Армении прибыло 108,2 тыс. человек, из Азербайджана – 79 тыс. человек. Сохранение спроса на иностранную рабочую силу обусловлено ее востребованностью в строительной, жилищно-коммунальной сферах и секторе услуг.

Увеличение численности трудовых мигрантов в экономике России привело к значительному росту их денежных переводов (Рис 1). За январь-август 2022 г. трансграничные переводы физических лиц в Армению из РФ выросли в 3,5 раза и достигли рекордных 1,9 млрд долл. (65,3% всех поступлений в республику). Центральным банком РА отмечается, что за последние месяцы значительно увеличились показатели притока и оттока коммерческих средств. Коммерческие переводы связаны с экспортом и импортом товаров и услуг, вложениями в ценные бумаги, получением и выдачей кредитов и другими подобными операциями. За тот же период денежные переводы в Грузию из России выросли в 3,7 раза и достигли 961,2 млн долл. (39,6% всех поступлений).

Столь значительный рост денежных переводов из РФ во многом был обусловлен не только увеличением количества мигрантов из этих стран, но и ростом встречных миграционных потоков – переездом россиян в Армению и Грузию. После начала спецоперации на Украине отмечался массовый отъезд граждан РФ за рубеж, в первую очередь IT-специалистов, в основном – в Грузию, Армению, страны Прибалтики и на Кипр. Причинами эмиграции россиян стали релокация компаний и перемещение отдельных работников, выполняющих заказы для зарубежных ТНК, а оценки ее масштабов расходятся от десятков до сотен тысяч и даже миллионов [10].

По данным пограничной службы ФСБ, в апреле – июне 2022 г. за границу выехали 4,99 млн граждан России – на 28% больше, чем в первом квартале текущего года, и на 21% больше, чем в том же квартале 2021 г. В частности, значительно выросли поездки российских граждан в Армению и Грузию. Количество визитов в Армению увеличилось во втором квартале 2022 г. к тому же периоду прошлого года в 1,5 раза (до 180 тыс.), а в Грузию – в 5,7 раза (до 163 тыс.). Большинство поездок в эти три страны совершается официально не с целью туризма [11]. По оценкам экспертов, именно эти страны стали одним из основных маршрутов релокации россиян и отечественных компаний, а также «карточных туров» – поездок за оформлением международных банковских карт, прежде всего, в Армению.

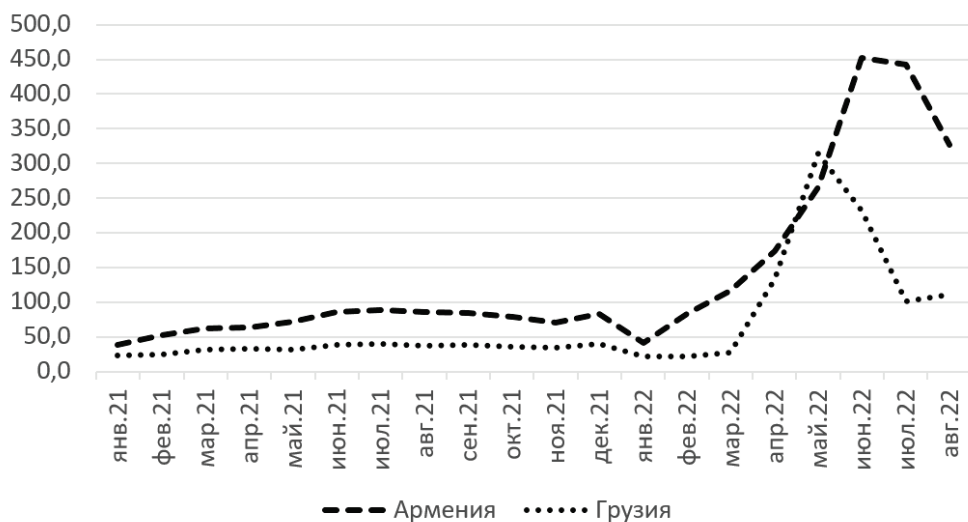


Рис. 1. Трансграничные переводы физических лиц из России в Армению и Грузию в 2021–2022 гг. (млн долл.)

Источники: составлено автором по данным национальных (центральных) банков Армении и Грузии.

Среди причин роста эмиграции из России в Армению в период санкций можно выделить следующие: возможность въезда по внутренним российским паспортам, признание банковских карт «Мир», прямые авиарейсы Москва – Ереван, благоприятное для развития законодательство в сфере информационных технологий. Так, например, в IT-секторе Армении ставка подоходного налога составляет лишь 10%, тогда как для других сфер – 21%. Привлекательность Грузии для российских граждан, помимо прочего, определяется ее выгодным транспортно-географическим положением и природно-климатическими

условиями (выход к морю), ассоциацией Грузии с ЕС, а также интересами уходящих из РФ западных компаний.

Происходящие в регионе миграционные процессы тесно связаны с релокацией российских компаний и граждан РФ. В целях минимизации санкционных рисков часть российского бизнеса осуществила релокацию в страны со сравнительно благоприятным инвестиционным климатом – в Армению и Грузию. За январь – июнь 2022 г. чистый поток прямых инвестиций из России в Армению составил 57,5 млрд драм или 75,1% всех поступивших ПИИ в республику [12. С. 111]. По официальным оценкам, после начала спецоперации на Украине к сентябрю в Армению переехало от 50 тыс. до 70 тыс. IT-специалистов из России. В РА было открыто 850 компаний и зарегистрировано 350 индивидуальных предпринимателей с российскими корнями [13]. С 2022 г. значительно увеличилась регистрация российских компаний в Грузии. С января по июнь 2022 г. здесь было зарегистрировано 6 419 российских компаний – это в 7 раз больше компаний, чем за весь 2021 г. [14]. В ближайшее время Армения и Грузия будут вынуждены конкурировать между собой за привлечение российских специалистов и компаний из РФ.

Введенные против России масштабные санкции коллективного Запада привели к существенной трансформации торговых, инвестиционных, миграционных и транспортно-логистических связей на постсоветском пространстве. При этом происходящие в регионе Южного Кавказа изменения во многом отражают общую постсоветскую динамику. Нейтральный статус стран ЮК по отношению к антироссийским санкциям позволяет им получать серьезные экономические преимущества, которые могут иметь как краткосрочный, так и долгосрочный характер.

Наиболее зависящие от связей с РФ страны ЮК (Армения и Грузия) в 2022 г. получили наибольший эффект от наращивания связей с Россией по всем основным каналам взаимодействия (торговля, инвестиции, миграции, транспортные услуги). Позитивные эффекты антироссийских санкций для Азербайджана носили скорее косвенный характер – через существенный рост стоимостных объемов экспорта в ЕС и Турцию на фоне роста мировых цен на нефть и природный газ. В будущем ожидается расширение поставок азербайджанских энергоносителей в Евросоюз на фоне снижения присутствия там российских топливно-энергетических компаний.

Однако, позитивные экономические эффекты от связей с Россией впоследствии могут постепенно ослабевать по мере исчерпания миграционных потоков из РФ и достижения предела в релокации российского бизнеса в страны региона, а также усиления санкционного давления на российскую экономику. Перспективы наращивания экономического сотрудничества во многом будут

определяться долгосрочными интересами рассматриваемых стран, от которых будет зависеть намерение инвестировать в создание совместных предприятий с российским участием на территории Южного Кавказа, а также — привлечением бизнеса в российские программы импортозамещения, в том числе в рамках ЕАЭС. Помимо этого, экономические эффекты от связей с Россией будут определяться конкуренцией за посреднические услуги и российские инвестиции, а также и за граждан РФ, — не только между Арменией и Грузией, но и между другими странами СНГ. Для получения долгосрочных позитивных эффектов от связей с Россией странам региона необходимо создавать наиболее благоприятные условия для углубления взаимного сотрудничества путем развития инфраструктуры (организация технопарков и промышленных зон), предоставления налоговых льгот, обеспечения выгодных транспортно-логистических условий поставок продукции.

Литература

1. Россия и постсоветские страны: вопросы экономических отношений: Коллективная монография / Отв. ред. А.Г. Пылин // М.: ИЭ РАН, 2021.
2. Regional Economic Prospects in the EBRD Regions. A cold winter ahead? Confronting the energy crunch. London. European Bank for Reconstruction and Development. September 2022.
3. Europe and Central Asia Economic Update. Office of the Chief Economist. Fall 2022. Social Protection for Recovery. Washington, DC. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. October 2022. P. 17; World Economic Outlook. Countering the Cost-of-Living Crisis. Washington, DC. International Monetary Fund. October 2022.
4. *Миграция А.А.* Южный Кавказ: 30 лет турбулентности // ЭКО. 2022. № 5 (575). С. 29-59.
5. *Ткачёв И., Виноградова Е.* Страны бывшего СССР нарастили поставки в Россию на фоне санкций // РБК. 14 сентября 2022 г. — URL: <https://www.rbc.ru/economics/14/09/2022/632060399a79477752abc4f5>
6. *Сафонов М.* Иностранным банкам могут вновь разрешить открывать в России филиалы // Деловой портал BFM.ru. 14 сентября 2022 г. — URL: <https://www.bfm.ru/news/508787>
7. *Титов С.* «Ложный транзит» и «перепродажа в пути»: как товары из Европы возят в Россию. Forbes, 27 июня 2022 г. — URL: <https://www.forbes.ru/biznes/469665-loznyj-tranzit-i-pereprodaza-v-puti-kak-tovary-iz-evropy-vozat-v-rossiu>
8. *Винокуров Е., Ахунбаев А., Забоев А., Усманов Н.* Международный транспортный коридор «Север — Юг»: инвестиционные решения и мягкая инфраструктура. ЕАБР. Доклады и рабочие документы 22/2. Алматы, Москва — 2022.
9. Количество въехавших в Россию трудовых мигрантов достигло шестилетнего максимума // FinExpertiza, 8 августа 2022. — URL: https://finexpertiza.ru/press-service/researches/2022/trud-migr-max/?sphrase_id=30931
10. *Буйлов М., Королев Н.* Деньги разошлись по братским счетам // Коммерсант, 25.07.2022 г. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5479880>
11. *Ткачёв И.* ФСБ раскрыла количество приехавших из ДНР и ЛНР // РБК, 17 августа 2022 г. — URL: <https://www.rbc.ru/society/17/08/2022/62fcca2f9a79473c83a92d7a>
12. Социально-экономическое положение Республики Армения в январе-августе 2022 г. // Статистический комитет Республики Армения. Ереван.
13. *Даббах А.* Как устроен венчурный рынок Армении и к чему готовиться российским предпринимателям // Forbes, 25 октября 2022 г. — URL: <https://www.forbes.ru/svoi->

biznes/480218-kak-ustroen-vencurnyj-rynok-armenii-i-k-cemu-gotovit-sa-rossijskim-predprinimatelam

14. Georgia's economic dependence on Russia: Impact of the Russia-Ukraine war // Transparency International Georgia. 03 August, 2022. – URL: <https://transparency.ge/en/post/georgias-economic-dependence-russia-impact-russia-ukraine-war>

Artem Pylin (e-mail: artem-pylin@yandex.ru)

Ph.D. in Economics, Leading Researcher, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (RAS) (Moscow, Russia);

Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia)

IMPACT OF ANTI-RUSSIAN SANCTIONS ON THE ECONOMY OF THE SOUTH CAUCASUS COUNTRIES: UNEXPECTED EFFECTS AND CONSEQUENCES

The paper analyzes the dynamics and growth factors of the economies of the South Caucasus countries in the context of anti-Russian sanctions. Significant changes in trade relations, migration and investment are carefully analyzed. The conclusion is drawn about the advantages of developing trade and economic relations with the Russian Federation for the economies of the South Caucasus countries in the current situation. Taking into account new geo-economic risks and opportunities, the main problems of and prospects for Russia's bilateral cooperation with the countries of the region are considered.

Keywords: Russia, South Caucasus, sanctions, economy, trade, migration, relocation.

DOI: 10.31857/S020736760023164-9

© 2022

Алексей Седлов

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник

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

(e-mail: sedlovap@bk.ru)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ (В КОНТЕКСТЕ ВЫЗОВОВ СОВРЕМЕННОСТИ)

Следствием пандемии COVID-19 явилось сжатие рынков труда развитых принимающих стран, а санкционное давление стран ЕС, как ответ на СВО на Украине, радикально изменило структуру российского рынка труда. В работе предложена система анализа признаков и условий, определяющих институциональные особенности использования иностранной рабочей силы в границах национального рынка труда России и развитых стран Европы. Оценки позволили констатировать высокую частоту конкурентных пересечений национальных кадров и мигрантов на российском рынке труда, что вместе с предпочтениями дешевому труду является тормозом инновационного развития экономики. Разработка методологии оценок границ рынка труда иностранной рабочей силы позволит внести коррективы в стратегию миграционной политики и технологического развития России.

Ключевые слова: реиммиграция, теория миграции, границы рынка труда иностранной рабочей силы, заработная плата, пособия по безработице.

DOI: 10.31857/S020736760023107-6

Рынки труда России и развитых стран западного альянса являются неотъемлемой частью экономических систем, которые имеют в своей основе существенные различия. Значительной частью национального рынка представлен его сектор, занимаемый мигрантами из бедных стран, структура, относительные размеры и степень влияния которого на экономику страны-реципиента определяются соответствующими институциональными особенностями и условиями развития. Представляется, что изучение этих зависимостей в современных реалиях целесообразно провести в контексте их реакции на глобальные вызовы современности.

В начальный период пандемии естественной реакцией на угрозу заражения явился отток иностранцев в страны происхождения и сжатие предложения иностранной рабочей силы на рынках труда. Отмена локдауна, постепенное снятие ограничений предоставили возможности для восстановления спроса на труд в принимающих странах. Однако время между сжатием и восстановлением, которое составило около двух лет, Россия и развитые страны Европы прошли с некоторыми отличиями. Объединило их общее, до известной степени, стартовое условие дефицита на рынке труда, а также то, что реиммиграция предоставила

уникальный шанс зафиксировать отток иностранцев из бедных стран, ограничить новую волну трудовой иммиграции и реструктуризировать сферу ее использования в национальной экономике.

Прошедшие годы работы экономик в условиях сжатия рынков труда и режима восстановления позволяют констатировать, что в большинстве развитых принимающих стран не выявлено императивов поглощения национальными рынками труда дефицита кадров, образованного за счет оттока иностранцев. Вместе с тем практика показала, что реструктуризация российского рынка труда имеет существенно больший структурный потенциал, определенный более широким диапазоном рабочих мест, занимаемых мигрантами из бедных стран СНГ, находящихся в зоне конкуренции с национальными кадрами.

Более широкие границы иностранного сегмента российского рынка труда определены контингентом мигрантов из бедных стран ЦА, представители которого большей частью не имеют тесной связи с рынком труда. Важной характеристикой явилась дальнейшая примитивизация структуры иностранной рабочей силы за счет ухода иностранных специалистов после начала СВО на Украине и восстановления допандемийной численности трудовых мигрантов из стран СНГ уже в первом полугодии 2022 г.

Отмеченные различия России и развитых принимающих стран определяют существо рассматриваемой в работе проблемы методологии оценки границ иностранного и национального сегментов рынка труда. В свою очередь, идентификация размытых границ обоих секторов дает основание для выявления целой цепи негативного влияния дешевого труда мигрантов на развитие экономики в целом.

Институциональные особенности иммиграционной модели определяют поведенческие мотивы иностранной рабочей силы и траекторию развития рынка труда. Так, в период пандемийных ограничений и сжатия рынков труда, страны ЕС продемонстрировали большую мобильность в движении иностранцев в обе стороны — оттока и нового привлечения. На российском рынке реиммиграция и новая восстановительная волна оказались затруднены большими расстояниями (в первую очередь, со странами ЦА) и транспортными проблемами, что предопределило меньший отток и явилось благоприятным фоном для смягчения резких перепадов оттока и восстановления численности трудовых мигрантов.

Выявление институциональных различий на основе сравнительного анализа приобретает особую актуальность в контексте заимствованной в западной экономической литературе теоретической догмы об автономии рынка труда неквалифицированных мигрантов из бедных стран, которая снимает вопросы относительно конкурентных пересечений с национальным рынком и относительно его негативного влияния на макроэкономику.

Целью настоящей работы является выявление институциональных особенностей российского рынка труда, которые определены: конкурентными пересечениями иностранного и национального его сегментов, дальнейшей

примитивизацией его структуры, а также рисками консервации низких трудовых и технологических стандартов.

Для достижения этой цели предстоит дать системный анализ признаков, условий и тенденций формирования рынка труда иностранной рабочей силы в России и в развитых странах-реципиентах. Оценка сжатия, в контексте выявленных особенностей российского рынка труда, позволит констатировать возможности его реструктуризации за счет роста заработной платы и привлечения национальных кадров. Предложенная методология оценок дает основу для критического анализа системных рисков экстенсивного развития человеческого потенциала и влияния избыточной неквалифицированной иностранной рабочей силы на инновационное развитие экономики.

Системный анализ признаков, условий и тенденций развития рынка труда иностранной рабочей силы. Институциональные особенности являются основой для создания системы трудовых отношений, определяющих эффективное соединение человеческого капитала и материально-технической базы производства. Обе составляющие находятся в диалектической взаимосвязи. Так, развитая технологическая основа определяет потребности в соответствующем качестве человеческого (в том числе миграционного) капитала, и соответственно, слабая материальная база может быть удовлетворена рабочей силой, не имеющей специальной подготовки и тесной связи с рынком труда. Национальные кадры, как правило, имеют более широкие профессионально-квалификационные возможности и предъявляют, соответственно более высокие требования к оплате, условиям и техническому оснащению труда. Разумеется, этими основными параметрами не ограничен круг составляющих институциональные особенности рынка труда.

Методология оценок. Представляется, что особенности рынка труда иностранной рабочей силы определяются совокупностью признаков его организации и условий формирования. *Системный анализ* организации и тенденций развития рынка труда иностранной рабочей силы предполагает оценку совокупных признаков и условий его развития. *Признаки или институты* рынка труда следует классифицировать по носителям его организации (биржа труда, центр занятости, ТК РФ, нормативная база по субъектам ТО, трехсторонняя комиссия по ТО, генеральное отраслевое тарифное соглашение, коллективный договор, индивидуальный трудовой контракт и др.).

Так, признаки, определяющие фундаментальные основы рынка труда следует называть «институциональными» (например, свободный найм или централизованные методы распределения трудовых ресурсов; преференции или ограничения; квотирование или иные механизмы ограничений использования иностранной рабочей силы), а стандарты и нормы, которые меняются под воздействием обстоятельств и волевых управленческих решений, — «конъюнктурными» (например,

санкции на межстрановое перемещение ресурсов, биржевые ограничения, отказ от свободной конвертации рубля).

Институты организации рынка труда могут различаться по методам, направлениям и продолжительности их воздействия на сферу занятости (например, утверждение ежегодных списков по ограничениям и запретам на использование определенных профессий иностранной рабочей силы в субъектах РФ или записи о предпочтениях для местных работников в коллективном соглашении).

Условия формирования рынка труда представляют совокупность отношений и показателей, определяющих экономическую и социальную среду функционирования рынка труда (отношения собственности, уровень ВВП на душу населения, степень централизации функции управления экономикой), которые могут быть *внешними* (западные санкции и мировая конъюнктура) или *внутренними* (указы Президента, распоряжения Правительства РФ, показатели/индикаторы развития национальной экономики). В зависимости от целей анализа, в дополнение к принятой системе учета показателей и индикаторов рынка труда на основе данных национальной и международной статистики могут использоваться агрегированные показатели, данные выборочных исследований и социологических опросов.

Особенности российского рынка труда. Анализ совокупности признаков организации и условий формирования рынка труда позволяет выделить главные, отражающие особенности российского рынка труда в сравнении с развитыми принимающими странами, которые первыми прошли путь формирования иммиграционной модели рынка труда неквалифицированной иностранной рабочей силы за счет стран третьего мира. В контексте становления институтов собственности следует рассматривать зрелость трудовых отношений с позиций реализации экономической и социальной функций занятости, которые объективно находятся в противоречии.

В развитых странах выработан механизм, обеспечивающий преимущества своим работникам, защиту от нежелательной конкуренции – от списков востребованных профессий до «обязательных объявлений о вакансиях (labor market tests) и согласия профсоюзов на привлечение иностранцев [4. С. 47]. Для российской системы трипартизма, напротив, характерны слабость профсоюзов и сформированный на либеральных основах тандем государственно-частного партнерства, которые на практике обеспечивают приоритеты работодателя в дилемме найма мигрантов из бедных стран СНГ или национальных кадров.

В отличие от развитых принимающих стран, экономика современной России определена относительно слабой производственно-технической базой, которой соответствует экстенсивный путь развития человеческого потенциала. Российский рынок труда основан на *третьем и четвертом технологических*

укладах экономики¹ и широком использовании ручного труда, а в развитых странах преобладают пятый и шестой технологические уклады с применением прогрессивных технологий и квалифицированной рабочей силы [3].

В отраслевой структуре экономики современной России весьма значительна доля так называемых недооцененных отраслей, с низкими технической оснащенностью и оплатой труда мигрантов из бедных стран СНГ, которые не имеют тесной связи с рынком труда (строительство и дорожные работы, сельское хозяйство и агрокомплекс, розничная торговля и сфера обслуживания населения)².

Существенные различия отмечены в структуре иностранной рабочей силы и ее возможностях конкурировать с национальными кадрами страны-реципиента. Так, в странах ЕС удельный вес квалифицированных работников из развитых стран, в общей численности трудовой иммиграции, составляет примерно половину [5. С. 187.] В России, куда в поисках работы традиционно мигрировали жители соседних территорий [1. С. 194], удельный вес мигрантов из бедных стран СНГ начиная с 2014 года составляет более 90% и продолжает увеличиваться.

Сменившие десятилетний период радикального слома производственных отношений 90-х годов XX столетия, относительно стабильные два десятилетия экономического развития страны позволили утвердить новые институты и отношения собственности, которые, однако, не повлекли за собой должных изменений в торговом балансе и производственной базе экономики, технологическая часть которой со временем стала более зависимой от западных партнеров. Пандемия COVID-19 затруднила кооперационные и технологические связи со странами ЕС, а события после 24 февраля 2022 г. по существу положили начало масштабной экономической блокаде России, которая на ближайшие годы, будет обуславливать поиск параллельного импорта, консервацию технологического отставания реальной экономики и рынка труда, основанного на росте потребностей в рабочих профессиях, в том числе за счет трудовой иммиграции из бедных стран СНГ.

Вместе с тем в условиях кризисных явлений российская экономика и рынок труда демонстрируют традиционную устойчивость. Меньшее падение экономики и скорейшее ее восстановление в значительной мере определены меньшей долей услуг в экономике России, которая и пострадала меньше развитых стран. Так, в годы пандемии российский ВВП понес меньшие потери, чем ведущие экономики мира, а рынок труда восстановился быстрее, чем прогнозировали эксперты.

¹ Теория технологических укладов разработана российскими учеными С.Ю. Глазьевым и Д.С. Львовым.

² Недооцененными можно считать отрасли, не относящиеся к добывающим и экспортно-ориентированным с высокой рентабельностью, основанной на высоких мировых ценах на *commodities*.

На кризисные явления 90-х гг., 2008 года, пандемии COVID-19 и СВО на Украине 2022 года российский рынок труда реагирует снижением доходов работников, избегая увольнений и роста безработицы. Так, в июле 2022 г., после ухода иностранных компаний с рынка, уровень безработицы составил рекордно низкое значение — 3,9%³. В значительной мере этот компенсационный тренд обязан неразвитому институту страхования с низкими размерами и затрудненными сроками получения пособия по безработице; во-вторых, государственной поддержке (субсидии и льготные кредиты), и наконец, в-третьих, сезонным факторам занятости.

Не оправдались первоначальные прогнозы падения экономики России, вызванного последствиями проводимой на Украине СВО. Так, по оценкам международного агентства *Bloomberg*, вместо прогнозируемого падения производство с начала года выросло на 1%. Такие импульсы дают основание для более оптимистичных прогнозов падения ВВП (в размере 4–6% по итогам 2022 года), пик которого придется на середину 2023 года⁴.

Не произошло ожидаемого роста инфляции: по данным Росстата реальный рост показателя за полугодие оказался на несколько пунктов ниже, а прогнозируемый по итогам рост цен составит 14,6%.⁵ При этом ведомство в течение июля–августа отмечает дефляцию, вызванную сезонным снижением цен на сельхозпродукцию. Оставляя вопрос о высокой ценовой базе в результате ажиотажного спроса населения с начала СВО, следует согласиться с аналитиками, указывающими на опасность дефляционной спирали в сочетании с застоем в экономике⁶.

Своеобразным амортизатором резкого падения и причиной относительно быстрого восстановления экономики является рынок труда иностранной рабочей силы, замещаемый мигрантами из бедных стран СНГ, а точнее, его невидимая для статистики часть, которую принято называть нелегальной⁷. По данным Росстата, в экономике РФ величина не учтенной в официальных трудовых отношениях иностранной рабочей силы, в т.ч. переходящей время от времени в категорию амнистированной, составляет около 30% всех имеющих патенты трудовых мигрантов⁸.

Во время локдауна большинство мигрантов покинули страны ЕС, в России — перешли в категорию нелегалов, легализовавшись со снятием ограничений или продолжая нелегальную работу, что и обеспечило более быструю реакцию на их включение в рынок труда, чем в развитых странах ЕС, где вторая

³ Данные Росстата за июнь 2022 года.

⁴ URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-08-24/russian-industry-surprises-with-smaller-drop-as-economy-steadies>

⁵ URL: <https://thebell.io/deflyatsiya-v-rossii-mozhet-prodlitsya-vse-letu>

⁶ Там же.

⁷ Во время локдауна большинство мигрантов покинули страны ЕС, в России — перешли в категорию нелегалов, легализовавшись со снятием ограничений или продолжая нелегальную работу.

⁸ См. рис. 1.

волна иммиграции потребовала визовых решений правительств на запросы бизнеса и времени на реальное перемещение мигрантов. Вместе с тем подчеркнем, что в большей мере это справедливо лишь по отношению к части иностранцев, занятых на сезонных работах.

В условиях пандемии продолжился рост численности населения стран ЕС за счет иммиграции неграждан, при этом оказались снижены только темпы ее роста. В России реальное сжатие рынка труда оказалось меньше на величину трудовых мигрантов, перешедших в разряд нелегалов. Однако в отличие от развитых стран трансформации российского рынка труда происходят в условиях роста естественной убыли населения и наметившегося в конце второго десятилетия сокращения миграционного прироста, стремящегося к нулю. Россия уверенно переходит в разряд стран третьего мира, для экономики которых характерен отрицательный миграционный баланс, а неутешительные демографические прогнозы опираются на достигнутый в 2021 году рубеж ежегодного снижения численности ее населения на один миллион человек⁹.

Таким образом, пандемия COVID-19 и события после 24 февраля 2022 года усилили неблагоприятную тенденцию примитивизации структуры иностранной рабочей силы на российском рынке труда. Санкционное давление стран западного альянса, дезинтеграционные процессы начиная с 2014 года методично приводили к снижению численности квалифицированной рабочей силы из стран ЕС и соответствующего роста мигрантов из стран СНГ, в большинстве не имеющих тесной связи с рынком труда. Определенную черту в неблагоприятном балансе подвели события 24 февраля, непродолжительный срок после начала которых позволил констатировать практически полный уход иностранных специалистов и восстановление допандемийной численности иностранной рабочей силы из стран СНГ. При этом сокращение контингента первой категории произошло в контексте антиглобалистских политических решений, а восстановлению второй содействовало снятие ограничений на перемещение трудовых мигрантов из бедных стран ЦА и благоприятный для денежных переводов курс рубля.

Страны-реципиенты и доноры. В контексте направлений движения трудовой миграции страны делятся на реципиентов и доноров рабочей силы. Соответственно, в отношении движения денежных переводов, отправляемых из стран пребывания в страны происхождения, выгодоприобретатель и донор идентифицируются в обратном порядке. Так, развитые страны-реципиенты отличает иммиграционная модель ввоза дешевой рабочей силы, а для бедных стран-доноров рабочей силы характерно поступление денежных переводов, отправляемых на родину трудовыми мигрантами, по масштабам соизмеримое с государственными бюджетами. Цепь причинно-следственных связей позволяет классифицировать денежные переводы как инструмент, в значительной мере

⁹ URL: <https://yandex.ru/turbo/novayagazeta.ru/s/articles/2022/02/03/ubyl-molodetskaia>

определяющий инвестиции в бедных странах-донорах[8] и внутренний платежеспособный спрос (ППС) в странах-реципиентах.

Оба направления движения денежных средств (инвестиции и обеспечение ППС), заработанных нерезидентами, имеют место как в развитых принимающих странах, так и в странах с переходной экономикой. Различия состоят в мере и пропорциях направлений использования заработанных мигрантами средств, которые определяются институциональными особенностями и структурой трудовой миграции конкретной страны.

В развитых принимающих странах диверсифицированный по составу контингент нерезидентов, имеющих разрешение на работу, примерно в равных долях потребляет и инвестирует в стране пребывания, с одной стороны, и осуществляет денежные переводы в страны происхождения, с другой. Специфика России определена контингентом трудовых мигрантов из бедных стран СНГ, которые ориентированы на низкие нормы потребления в стране пребывания и, соответственно, на высокие нормы денежных переводов в страну происхождения.

Таковы институциональные различия значений потребления трудовыми мигрантами в стране пребывания и отправляемых ими на родину денежных переводов в России и в развитых принимающих странах.

Учитывая, что дефляция чаще представляет следствие снижения ППС населения, укажем на причину его снижения в результате роста денежных переводов мигрантов на родину, чего можно было бы отчасти избежать в результате реформирования рынка труда. При этом направления реформирования должны обеспечивать регулирование численности мигрантов из бедных стран в контексте инновационного развития отраслей их традиционного использования. При этом не следует переоценивать значения этих мер на фоне усиления санкций технологического характера, а также имманентной предпринимательству среды, провоцирующей использование дешевой рабочей силы.

Подводя некоторые итоги, следует признать, что основным признаком идентификации различий иммиграционных моделей развитых принимающих стран, является миграционное притяжение стран-субъектов миграционного обмена, которое определяет современную географию, карту миграционных потоков, масштабы и качество миграционного потенциала стран.

Теория анализа. При этом в качестве теоретической основы анализа особенностей рынка труда и качества миграционного потенциала авторы принимают положения неоклассического понимания природы миграции М. Фридмана и П. Самуэльсона, определивших ее как результат территориальных различий в заработной плате. Разумеется, этот признак не является единственным определяющим интенсивность и направленность миграционного движения населения. Так, Дуглас Массей доказал, что разница в доходах не есть главный фактор, обуславливающий миграцию [11], а П. Василенко отмечает в своей статье

(2013) [2. С. 39], что «экономические факторы, хоть зачастую и бывают ведущими, но не являются единственными».

Ядром современной экономической науки, дающей основы понимания императивов движения и механизмов оценок иммиграционных процессов в развитых принимающих странах, является теория нобелевского лауреата Уильяма Артура Льюиса, основанная на *микроэкономических принципах спроса и предложения* (1979), в значительной степени определяемых масштабами дешевой избыточной рабочей силы [10. С. 402].

В помощь интерпретациям новых европейских маршрутов вынужденной миграции в контексте СВО на Украине могут быть использованы научный подход Самуэля Стоуфера о «вмешивающихся обстоятельствах» (1940) [14] и теория Эверетта С. Ли о «факторах притягивающих и выталкивающих» (1966), [9].

Теория М. Валлерстайна возникла вместе с формированием мировой экономической системы, основанной на эксплуатации развитыми странами ресурсной базы стран третьего мира. Понимание глобального характера миграции, места России в мировых экономических процессах и миграционном обмене имеет основой теорию оценки движения населения из стран периферии в центральные страны («теория мировых систем» Валлерстайна (1974) [15. С. 410].

Наконец, важнейшим теоретическим направлением является положившая начало серии исследований идея о возникшем в конце XX в. глобальном противоречии между принципами свободного перемещения мигрантов (закрепленными Глобальным пактом о миграции, принятым ООН в 2018 году в Марракеше) и фактическими ограничениями движения населения, определенными суверенитетами развитых принимающих стран [13].

Экономика развитых принимающих стран основана на высоких стандартах роста и доходах населения, а иммиграционные системы – на теории двойного рынка труда М. Пиоре (1979), отличительными признаками которой являются значительные различия границ заработной платы и отсутствие конкуренции в иностранном и национальном секторах рынка труда [12]. Совокупность существенных и уровневых особенностей рынков труда развитых стран не формируют потребностей в теоретических исследованиях о негативном влиянии дешевого труда мигрантов на макроэкономику, хотя эти проявления могут иметь место. Так, директор Института Экономики труда (Бонн) Клаус Цимерманн, подводя некоторые итоги массовой миграции из новых стран EU 10 в старые EU 15 в период с 2004 по 2010 годы отметил, что наряду с положительными результатами трудовых миграций имеют место «перераспределительные эффекты»¹⁰. Российский рынок труда формируется в иных условиях, имеет признаки явной конкуренции национальных кадров и инноваций с предпочтениями, оказываемыми дешевому труду, поэтому запрос на соответствующую теорию

¹⁰ Выступление на апрельской международной конференции в ГУ-ВШЭ. 2010. URL: <https://iq.hse.ru/news/177674203.html>

и прикладные экономические исследования о влиянии дешевой рабочей силы на экономику с низкой производственной базой и примитивной структурой занятости вполне актуален.

Оценки сжатия и направления реструктуризации рынка труда. Во время пандемии, в фазе ожидания активных действий по восстановлению рынка развитые европейские страны идентифицировали острую потребность в трудовой иммиграции новой волны и существенные трудности в реализации планов замещения реиммигрировавших иностранцев из бедных стран Восточной Европы.

В первую весну коронакризиса (2020 г.) в странах ЕС проблема нехватки рабочих в агросекторе выразилась дефицитом 40 тыс. человек в Германии, 200 тыс. во Франции, 70 тыс. человек в Испании и Великобритании¹¹. Годы пандемии не изменили ситуацию в этом секторе рынка труда, по-прежнему большинство национальных кадров не готовы занимать рабочие места мигрантов, по крайней мере, по двум причинам. Первая – пособие по безработице превышает заработок мигранта, и вторая – даже при желании подавляющее большинство местных кадров не способно выполнять тяжелую, монотонную работу, что отмечают как фермеры-работодатели, так и сами работники¹².

В Великобритании определенный вклад в решение проблемы замещения мигрантов внесла патриотическая программа «земельные войны», однако в 2021 году дефицит мигрантов проявился еще отчетливее (сокращение посевных площадей и рост цен на ряд продуктов, забой птицы и т.д.). Альтернатива традиционной миграционной политике оказалась выражена в запретах на выдачу рабочих виз иностранцам из стран ЕС.

Эти ограничения явились частью стратегии *Brexit* по привлечению в страну квалифицированной рабочей силы и, соответственно, отказа от неквалифицированной иммиграции из стран ЕС. Новую стратегию, вместе с рекомендациями использования труда граждан Британии, Правительство королевства транслировало бизнес-сообществу.

Однако попытки найти замену продавцам, грузчикам, водителям, уборщикам на национальном рынке не нашли понимания в среде граждан Британии. Затянувшаяся пауза восстановления рынка труда после массовой реиммиграции получила продолжение в разрешении на выдачу иностранцам первых 5000 рабочих виз¹³ для водителей бензовозов до марта будущего года. 2 октября 2021 года Министр обороны Бен Уоллес заявил, что в ближайшее время для решения топливного кризиса к работе водителями бензовозов могут приступить 200 военнослужащих¹⁴.

¹¹ URL: https://www.currenttime.tv/a/europe-seasonal-workers/30592242.html?utm_source=yxnews-&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews%2Fsear-ch%3Ftext%3D.

¹² Там же.

¹³ По оценкам на октябрь 2021 в Великобритании не хватает 90 тысяч водителей большегрузных автомобилей. URL: <https://www.mk.ru/economics/2021/09/27/britaniyu-okhvatil-khaos-izza-nekhvatki-benzina-kilometroye-ocheredi-draki.html>

¹⁴ Там же.

В России фаза ожидания прошла значительно более гладко за счет несостоявшихся реиммигрантов, которые не смогли или не захотели покинуть Россию. Причем в когорте оставшихся особо следует выделить категорию нелегальных мигрантов, примерно половина которых обрела соответствующий статус именно потому, что не смогли покинуть Россию в сроки, обозначенные окончанием действия патентов.

На рис. 1 нашла отражение высшая точка оттока (дефицита) легально работающих в России мигрантов из стран СНГ, которая пришлось на 2020 год.

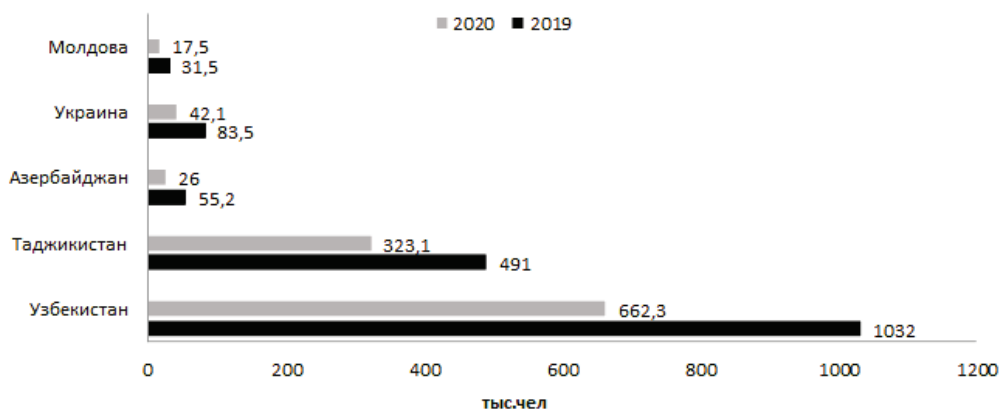


Рис. 1. Численность граждан стран СНГ, имевших патент на осуществление трудовой деятельности в России (тыс. чел., на конец периода)

Источник: Рассчитано по данным ФСГС Россия, страны ЕАЭС и СНГ - 2020 г.

URL: https://gks.ru/bgd/regl/b20_05/Main.htm

По данным Росстата, численность трудовых кадров вследствие оттока мигрантов сократилась примерно на треть или на 622,2 тыс. чел. и в 2020 году составила 1 млн 71,1 тыс. человек.

Вместе с тем следует иметь в виду, что приведенная статистика патентов не учитывает движение граждан стран ЕАЭС, находящихся и осуществляющих трудовую деятельность на территории России по правовым нормам, действующим для ее граждан. Поэтому общая легальная численность мигрантов из стран СНГ, включая страны ЕАЭС, оценивается примерно 5,5 млн чел. [6. С. 103].

И наконец, для оценки реальной численности мигрантов, участвующих в экономической деятельности на территории РФ, используются экспертные оценки, данные выборочных исследований или ведомственной отчетности о нелегальной миграции, которая имеет несколько категорий от криминальной до мигрантов, не успевших вовремя покинуть пределы России. Последняя категория имеет широкое распространение в период пандемии COVID-19, Указами Президента РФ получает периодическую амнистию и оценивается

по странам СНГ масштабами от 1 до 2 и более миллионов человек. Авторы оценивают нелегалов, занятых реальной экономической деятельностью, в 1,5 млн чел., а еще одним миллионом (10–15% от легальной численности – 5,5 млн чел.) их острый дефицит, дискуссия по оценкам которого разгорелась в кризисном 2021 году [6. С. 104].

В контексте сравнительного анализа со странами Европы следует отметить менее активные действия Правительства с привлечением мигрантов на сезонные работы, что выразилось в росте цен на продукцию АПК. Вместе с тем в этом секторе была отмечена занятость соотечественников¹⁵, что является подтверждением известного пересечения материальных интересов граждан России с зарплатами неквалифицированных мигрантов. Однако этот фрагмент примера замещения не может являться показательным, так как весь ход дальнейших событий, происшедших в АПК в 2021 году не подтвердил тенденцию замещения. Так, в ягодной отрасли нехватка мигрантов сократила посадки и, соответственно, сбор урожая ягод, что в конечном итоге привело к дефициту и росту цен на продукцию отрасли.

В значительной мере снижение поставок ягод, фруктов, овощей за счет сокращения их посадок и несобранного урожая были вызваны ростом импортных поставок из Турции, Узбекистана, ряда стран Азии и Африки. Эксперты отмечают¹⁶, что российские фермеры могли бы решить часть проблемы импортозамещения по этим позициям, в том числе и за счет включения «спящих» резервов национального рынка труда. Такая постановка имеет веские основания в виде невысоких зарплат и низкого уровня пособия по безработице в национальной экономике. Препятствием реализации замещения мигрантов в АПК считают не только определенную закрытость отрасли, но и барьеры для фермеров на прямые поставки продукции сельского хозяйства потребителю.

Более показательным, чем попытки замещения мигрантов, в фазе ожидания и начала восстановления экономики России, явилось заявление первого вице-преьера Правительства М. Хуснуллина о нехватке 5 млн человек¹⁷ для строительной отрасли, дорожных работ и АПК, дефицит которых возник в том числе и в связи с оттоком мигрантов в бедные страны ЦА. При этом, важно отметить, что к началу второго квартала 2021 года страну покинули около 20% выходцев из стран СНГ, или не более 1,5 млн человек [6. С. 98]. Заявления чиновников о возможности использования труда пенсионеров и заключенных нельзя назвать системным поиском путей использования национальных кадров взамен реиммигрировавших рабочих низкооплачиваемого сегмента рынка труда иностранной рабочей силы.

¹⁵ Так, в 2020 году в Астраханской области на уборку овощей были привлечены 7 тысяч граждан России.

¹⁶ РБК ЦТ 5 октября 2021 года.

¹⁷ URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4869832>

Отток мигрантов из бедных стран ЦА на родину значительно сократил предложение, что вынудило работодателя искать им замену на национальном рынке труда. Например, в строительстве под угрозой оказались многие незаконченные объекты и в целом национальный проект «Жилье и среда обитания». Для привлечения необходимых трудовых ресурсов строительные компании вынуждены были повысить заработную плату по многим профессиям от 10 до 50 и более процентов по некоторым позициям.

В рекрутинговом частном агентстве Head Hunter отмечают, что за год заработная плата в среднем по рабочим профессиям низкой квалификации повысилась на 15%, а в строительной отрасли на 15,8%¹⁸. Реиммиграция иностранцев на родину вызвала рост незаполненных вакансий рабочих в секторе транспорта и логистики – на 136%; в отраслях производства – на 127%; в строительстве – на 104%.¹⁹

Наибольший рост заработной платы в связи с оттоком мигрантов в первом полугодии 2021 года имел место в наиболее пострадавших от пандемии гостиничном хозяйстве и предприятиях общественного питания – 24%. Однако из-за низкого базового уровня показатель средней заработной платы в этих отраслях по Санкт-Петербургу составил всего 38 731 руб.²⁰, что значительно уступает уровню показателя в других отраслях экономики. Привлечь на такую заработную плату россиян представляется более проблематично, чем в строительство, где в свою очередь имеет место переток кадров в более успешные отрасли-лидеры по оплате труда: доставка в розничном ретейле (курьеры) и водители такси.

Снижение предложения на рынке труда (спрос на вакансии по этим профессиям не превышает двух соискателей на место) привело к существенному росту заработной платы, что явилось позитивным шагом к привлечению россиян на работу в строительство, курьерами в доставку, водителями такси. Дефицит кадров заставил работодателей открыть обособленный рынок труда мигрантов из бедных стран, отказавшись от части ренты в пользу национальных кадров. Очевидно, что открытый диалог бизнеса с обществом ведет не только к росту заработной платы, но и направлен на улучшение условий труда.

Вместе с тем работодатели и трудовые посредники отмечают, что «рост зарплат дает соответствующую прибавку к цене услуг и выражают надежду, что к началу зимы 2021 многим реиммигрантам удастся вернуться». Однако будет неверным считать, что возврат мигрантов будет способствовать снижению себестоимости, а цены на услуги при этом понизятся, так как несостоявшиеся потери ренты неизменно переносятся на конечного потребителя.

Разумеется, признание обществом, институтами исполнительной власти проблемы негативного влияния миграции из бедных стран на экономику и со-

¹⁸ URL: <https://ria.ru/20210823/migranty-1746837514.html>

¹⁹ Там же.

²⁰ Данные Петростата. URL: <https://petrostat.gks.ru/storage/mediabank/op2kv2021.pdf>

циальную среду не является аргументом в пользу тотального отказа от привлечения мигрантов в страну. Практика вводимых ограничений на использование труда иностранцев (квоты по регионам, предельные доли мигрантов по отраслям, запреты на профессии, штрафы работодателям), имеет достаточное распространение, однако чаще дает почву для роста нелегальной миграции и коррупционной составляющей в доходах разных уровней. Очевидно, что вопрос о целесообразности использования иностранной рабочей силы из риторического переносится в плоскость миграционной политики, которая должна строиться на расчетах потребностей в трудовой иммиграции по территориям, отраслям и сферам приложения труда.

Разработка механизма оценки потребностей в иностранной рабочей силе представляет важнейшую задачу экономической науки. Позволим согласиться с экономистами, утверждающими, что дешевый труд мигрантов, как правило, дает несомненный эффект на корпоративном уровне. Технологическое отставание, снижение стандартов условий и оплаты труда, падение ППС в связи с ростом переводов, нелегальная составляющая, коррупция и иные негативные стороны использования иностранной рабочей силы проявляются на более высоких уровнях, «страна попадает в миграционную ловушку» [7. С. 69].

Одним из важнейших для принятия решений звеньев экономики, оптимальным для оценок, расчетов и контроля потребностей в иностранной рабочей силе, является областной региональный уровень. Например, Председатель ТПП Рязанской области Екатерина Гусева в интервью агентству *MEDIA-MEG* обозначила важные контролируемые параметры: пандемия сократила количество иностранных рабочих с 15,3 тыс. человек в 2020 году до 8,0 тыс. на октябрь 2021 года; нехватка кадров отмечена в строительстве, сельском хозяйстве, обрабатывающих отраслях (например, в строительстве она составляет 700 человек); некоторые освободившиеся вакансии заняли безработные, однако на многие непрестижные работы местные кадры идти отказываются; оценка открывающихся возможностей набора производится с учетом удельного показателя нерезидентов в общем количестве трудоспособных работников Рязанской области, который в сравнении с 2019 годом уменьшился вдвое и составляет 4%²¹.

Реиммиграция и снижение предложения на рынке труда²² создает своеобразный плацдарм для отказа от избыточной неквалифицированной иностранной рабочей силы и оценки возможностей использования резервов национального рынка труда в контексте инновационного развития экономики.

Выводы:

- Проведенный анализ признаков, условий и теории формирования рынка труда иностранной рабочей силы развитых стран-реципиентов позволил

²¹ URL: <https://media-mig.ru/business/4345/>

²² Оцениваемое Росстатом (по легальной иностранной рабочей силе) примерно в треть от допандемийного уровня.

выявить особенности российского рынка, главная из которых заключена в более широких его границах и стабильных пересечениях с национальным рынком. Системный анализ выявленных особенностей дает основание для идентификации корреляции низкого технологического уровня и примитивизации структуры человеческого потенциала в экономике, с одной стороны, и использованием дешевого труда мигрантов из бедных стран СНГ, с другой.

- Причиной многочисленных конкурентных пересечений в заработной плате иностранного и национального секторов рынка труда, низких стандартов условий и оплаты труда в экономике России является значительное число недооцененных отраслей с низкой рентабельностью (отрасли за исключением ОПК, добывающих и их обслуживающих), большим количеством ручного труда (строительство и дорожные работы, ЖКХ и розничный ретейл), в том числе мигрантов из бедных стран СНГ.

- Результатом СВО на Украине в том числе явилась дальнейшая примитивизация структуры российского рынка труда иностранной рабочей силы вследствие полного ухода специалистов из развитых западных стран и существенного увеличения трафика неквалифицированных мигрантов из бедных стран СНГ. При этом отмена конвертируемости рубля закрепила тенденцию сокращения импорта и создания экономики его замещения, а укрепление курса рубля пропорционально способствовало росту численности мигрантов, не имеющих тесной связи с рынком труда.

- Отток иностранной рабочей силы во время пандемии COVID-19 предоставил уникальный шанс для реформирования рынка труда за счет роста оплаты и привлечения национальных кадров, более требовательных к условиям и техническому оснащению труда. Однако существенный рост трафика мигрантов из стран ЦА, в том числе за счет вмешательства государства, несколько нивелировал начавшийся в пандемию процесс открытия для общества и национальных кадров некоторых специфических сфер приложения труда (строительство, такси, ретейл-доставка).

- Представляется, что системного решения требует теория влияния дешевого труда на экономический рост, решение же практических вопросов о количестве и структуре привлекаемых мигрантов из стран СНГ находится в сфере миграционной политики, ключевым предметом которой является оценка потребностей в иностранной рабочей силе. Задача разработки соответствующего механизма многоуровневых оценок уже ставилась Концепцией Государственной миграционной политики, однако ее решение не теряет своей актуальности.

Литература

1. Брокгауз Ф.А., Ефрон И.А. (изд.) Новый энциклопедический словарь. Библиотечный фонд. 1914. Том 18. С. 491.
2. Василенко П.В. Зарубежные теории миграции населения // Псковский регионалогический журнал. 2013. № 16. С. 39.

3. *Глазьев С.Ю.* Рынок в будущее. Россия в новых технологических и мирохозяйственном укладе // М. Книжный мир. 2018.
4. *Комаровский В.В.* Миграционное регулирование в период пандемии COVID-19 // Ежегодник Восток-Запад-Россия. ИМЭМО РАН. М. 2020. С. 47–53
5. *Мкртчян Н.В., Флоринская Ю.Ф.* Трудовая иммиграция в России: международный и внутренний аспекты // Журнал новой экономической ассоциации. 2018. № 1(37). С. 187.
6. *Седлов А.П.* Деформации российского рынка труд в контексте использования дешевой иностранной рабочей силы: реиммиграция и трудовые стандарты // Общество и экономика. 2021. № 9. С. 91–107.
7. *Яковлева Е.Б.* Западные теории внешней трудовой миграции (критический анализ на основе европейских и российских реалий) // Проблемы современной экономики. 2017. № 1(61). С. 69.
8. *Kapur D.* Migration's New Payoff / D. Kapur, J. McHale // Foreign Policy. – Electronic text data. – Modeof access: URL: http://www.foreignpolicy.com/articles/2003/11/01/migrations_new_payoff. – Title from screen.
9. *Lee E.S.* A Theory of Migration // Demography. 1966. No 3(1).
10. *Lewis W.A.* The Theory of Economic Growth // N.Y. 1959. P. 402.
11. *Massey, Douglas S.* International migration and economic development in comparative perspective // Population and Development Review 14. 1989. P. 383–414.
12. *Piore M.* Birds of passage. Migrant labor and industrial societies // New York: Cambridge University Press, 1979.
13. *Sassen S.* The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow // New York: Cambridge University Press, 1988. P. 240.
14. *Stouffer S.* Intervening Opportunities: A Theory Relating Mobility and Distance // American Sociological Review. 1940. № 5. P. 845–867.
15. *Wallerstein I.* The Modern World-System, vol. III: The Second Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730–1840's. San Diego: Academic Press. 1989; The Modern World System I. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century // New-York: Academic Press, 1974. P. 410
16. Оплата труда в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в первом полугодии 2021 года / Статистический бюллетень // Санкт-Петербург. 2021.

Alexey Sedlov (e-mail: sedlovap@bk.ru)

Ph.D. in Economics, Leading Researcher,

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

(Moscow, Russia)

INSTITUTIONAL FEATURES OF THE RUSSIAN MARKET OF FOREIGN LABOUR (IN THE CONTEXT OF MODERN CHALLENGES)

One of the consequences of the COVID-19 pandemic was the contraction of the labor markets in developed host countries, and the sanctions pressure of the EU countries on Russia, in retaliation for her policy in Ukraine, radically changed the structure of the Russian labor market. The paper proposes a system for analyzing the signs and conditions that determine the institutional features of the use of foreign labor within the

national labor market of Russia and developed European countries. The estimates made it possible to state a high frequency of competitive intersections of national personnel and migrants in the Russian labor market, which, together with preferences for cheap labor, is a hindrance to the innovative development of the economy. The development of a methodology for assessing the boundaries of the market of foreign labor will allow to make adjustments to the migration policy and technological development in Russia.

Keywords: reimmigration, migration theory, market boundaries of foreign labor, wages, unemployment benefits.

DOI: 10.31857/S020736760023107-6

© 2022

Ольга Лемешонок

кандидат экономических наук, научный сотрудник

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

(e-mail: o.lemeshonok@bk.ru)

ПРЕОДОЛЕНИЕ КОРРУПЦИИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА УКРЕПЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

В статье обосновывается возможность и необходимость сокращения коррупционной составляющей российской экономики для укрепления социально-экономической безопасности России. Представлена классификация форм и видов коррупции по критериям субъект-объектного взаимодействия и содержания коррупционных взаимодействий, их влияние на уровень и факторы социально-экономической безопасности России. Предложены основные направления снижения коррупционной активности в экономике в ближайшие периоды и в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: коррупция, социально-экономическая безопасность, взятки, хищения, инновационная активность, стратегия национальной безопасности.

DOI: 10.31857/S020736760023108-7

Распространение коррупции в экономике и обществе приводит к возникновению в хозяйственной жизни целого ряда негативных процессов и явлений, с которыми сталкиваются разные страны мира, не исключая и наиболее развитые, имеющие длительный опыт борьбы с коррупцией. Серьезные проблемы в этом плане существуют и в России. В результате коррупции нарушаются механизмы координации и рыночной конкуренции, сокращается эффективность распределения средств государственного бюджета, снижается инновационная активность внутри экономики и привлекательность для иностранных инвесторов, что в конечном счете препятствует экономическому росту. Наряду с внутренними экономическими и геоэкономическими рисками и вызовами, расширение коррупционных взаимодействий становится одной из угроз национальной безопасности России. Поэтому проблема коррупции и ее преодоление становятся одними из необходимых вопросов социально-экономических и политических приоритетов развития.

Во многих исследованиях коррупция в общественном и частном секторах рассматривается с точки зрения взаимодействия индивидов, обладающих властью и

распоряжающихся ресурсами. В этом плане важным представляется проанализировать коррупционные взаимодействия применительно к различным социально-экономическим отношениям, в рамках сформировавшейся в обществе институциональной среды, и проследить их связь с проблемами собственности, с закономерностями развития капиталистических принципов производства. В то же время рассмотрение коррупционных взаимодействий в рамках экономического содержания собственности приводит нас к политэкономическому анализу экономических отношений между субъектами хозяйственной деятельности по поводу производства и присвоения материальных и духовных благ.

С развитием отношений частной собственности равномерное распределение произведенных благ между всеми членами общества сменяется их распределением в соответствии с размерами собственности на средства производства, то есть основное количество благ производится «рабочим» большинством, а распределяется меньшинством. Появление частной формы собственности, а вместе с тем и противоречий в отношениях распределения, развитие проблемы социальной справедливости (нарушение «меры справедливости» [3]), – все это создает в обществе условия для расширения коррупционных взаимодействий. Антагонизм в отношениях распределения и укрепление индивидуализма вкупе с возрастающими потребностями составляют экономическую основу коррупционных взаимодействий.

Реализация методологии и теории политической экономии [5, 19, 7] предполагает исторический подход к рассмотрению любых экономических отношений и экономико-правовых форм. Не является исключением и феномен коррупции. В данной статье мы будем рассматривать коррупцию как феномен позднего капитализма [4]. Коррупционные взаимодействия в большинстве экономических систем различны по форме, содержанию и субъектам, которые в них участвуют. Прежде всего, отметим две основных формы коррупции, которые рассматриваются во многих исследованиях на эту тему, – взяточничество и хищения средств/казнокрадство. С точки зрения анализа причин и сути этих явлений (по содержанию) в обоих случаях мы сталкиваемся с присвоением результатов чужого труда индивидом, обладающим властной функцией, и отчуждением их от индивидов, которые вынуждены с ним взаимодействовать для полноценной реализации своей хозяйственной деятельности. Соответственно, при дальнейшем анализе действий, способных снять проблему коррупции, необходимо будет учитывать одинаковую основу всех форм коррупционных взаимодействий – проблему отчуждения.

Далее, необходимо зафиксировать и тот факт, что современная рыночная экономика предполагает необходимость развития в определенных масштабах государственного сектора экономики и отношений государственного регулирования, что превращает государство в одного из экономических акторов [6],

проводящих определенную экономическую и социальную политику, сопряженную в ряде случаев с противоречивыми интересами различных участников этого процесса [10]. Это, в свою очередь, создает предпосылки для развития коррупции в условиях регулируемой рыночной экономики. Отчужденные от своих ресурсов индивиды объективно заинтересованы в поддержании неформальных взаимодействий с индивидами-обладателями властной функции, поскольку им необходимо продолжать свою хозяйственную деятельность, а без последних этого сделать не удастся. Поэтому в рамках отношений присвоения-отчуждения в рыночной экономике коррупционные действия становятся неотъемлемой чертой многих взаимодействий между госслужащими и частными лицами, обладающими властной функцией, и остальными участниками хозяйственной деятельности. И с этой точки зрения, коррупция может объективно являться фактором конкурентоспособности для рыночной экономики, и некорректно говорить только лишь о вреде коррупции в рамках социально-экономического развития – следует рассматривать больший набор факторов в их совокупном влиянии.

Исходя из прав собственности и отношений отчуждения, можно составить классификацию коррупционных взаимодействий по критериям субъектов, объектов и масштабов. Среди видов и форм коррупции в этом случае выделяют следующие: коррупцию внутри государственного сектора; коррупцию, осуществляемую в сфере частных отношений; коррупцию в отношениях между государством и частным сектором.

Объектами коррупционных отношений в перечисленных случаях могут быть как отдельные индивиды и группы индивидов (коллективы), так и мелкие и крупные организации, гигантские корпорации, а также государства и группы государств. При этом моделирование случаев коррупционных взаимодействий между указанными субъектами и объектами дает возможность составить более полное представление о возможных видах и формах коррупции, а также охарактеризовать отношения присвоения-отчуждения, возникающие между ними. Можно построить шесть типов взаимодействий, соответствующих различным субъектам и объектам (см. табл. 1).

По критерию субъектов коррупционных связей выделяются коррупционные отношения, в которых участвуют госслужащие и представители социальной сферы, с одной стороны, и представители негосударственной сферы деятельности, с другой. Участники экономических отношений, обладающие властными полномочиями и реализующие власть, достигают своих частных интересов с помощью вступления в коррупционное взаимодействие с «противоположной» стороной. В другом случае функции управления отделяются от функций владения, образуя обособленные группы с собственными интересами.

При взаимодействии «госслужащие и работники социальной сферы – частные лица и домохозяйства», чиновники и социальные работники, реализующие властную функцию, непосредственно участвуют в функционировании

государственных и общественных организаций, деятельность которых влияет на социально-экономическое развитие. Поэтому последствия таких коррупционных отношений могут затрагивать множество отдельных индивидов и домохозяйств, в различной степени вовлеченных в рыночные отношения, нарушая тем самым действие рыночных механизмов. Например, при взаимодействии с госслужащим предприниматель посредством отчуждения конкурентов от определенного ресурса или от возможности действовать в благоприятной институциональной среде приобретает конкурентное преимущество, которое в следующих периодах позволит ему во много раз превзойти конкурентов. У него снижаются стимулы к производительной деятельности, поскольку теперь он может получить выгоды, не добавляя ничего к общественному богатству, а просто перераспределяя уже имеющееся.

В случае с взаимодействием «госслужащие и работники социальной сферы – корпорации» занятые в государственном секторе работники, как и в первом случае, имеют возможность принимать решения и контролировать процесс реализации решений, направленных на изменение институциональной среды, в которой действуют корпорации. Соответственно, их поведение в итоге значительно влияет на эффективность деятельности корпораций и фирм, позволяя некоторым из них извлекать ренту, не улучшая показатели эффективности своей производственной деятельности. Например, в случае с госзаказами условия выполнения контракта могут быть заранее согласованы с такими условиями, которые выгодны определенной фирме. Другие потенциальные исполнители не будут участвовать в исполнении контракта, не получат за него средства и не смогут использовать их в процессе производства.

Таблица 1

Характеристика типов коррупционных отношений, возникающих в процессе субъект-объектного взаимодействия

Субъект–объект	Содержание коррупционных взаимодействий	Виды и формы коррупции
Госслужащие и работники социальной сферы – отдельные индивиды.	Монополия на услуги, предлагаемые субъектом, реализация общественно-властной функции и частных интересов, проблема «принципал-агент-клиент», упрощение бюрократических процедур, увеличение стоимости производства общественных благ.	Отдельные взятки, социально-экономическое явление, низовая (бытовая) коррупция и децентрализованная коррупция.
Госслужащие – корпорации.		Эпизодические и/или систематические взятки, обязательный компонент экономической деятельности, низовая и верхушечная децентрализованная коррупция.

Госслужащие – государственные интересы.	Реализация общественно-властной функции и частных интересов, проблема «принципал-агент», увеличение стоимости производства общественных благ.	Продолжающиеся систематические хищения средств из бюджетов разных уровней, низовая, вертикальная и «верхушечная» коррупция, централизованная и децентрализованная.
Сотрудники частных организаций – частные лица и домохозяйства.	Присвоение властных полномочий, проблема «принципал-агент-клиент», реализация частных интересов, снижение эффективности деятельности организации.	Единоразовые или продолжающиеся коррупционные взаимодействия, децентрализованная коррупция.
Собственники и менеджеры – корпорация.	Присвоение властных полномочий, проблема «принципал-агент», реализация частных интересов, влияние на эффективность организаций, потери в результате неиспользования ресурсов в производстве.	Эпизодические и/или систематические взятки, «верхушечная» коррупция, вертикальные взаимодействия, централизованная и децентрализованная коррупция.
Собственники и менеджеры организаций – государственные интересы.	Реализация частных интересов, вовлеченность политических деятелей, «скупка государства», общественные потери.	Продолжающиеся коррупционные взаимодействия, обязательный компонент экономической деятельности, государственная и политическая, международная, централизованная коррупция.

Источник: составлено автором.

«Госслужащие и работники социальной сферы – государственные интересы». В процессе своей деятельности госслужащие и социальные работники, преследующие собственные интересы и использующие для их реализации властные полномочия, действуют вопреки уставам соответствующих государственных и общественных структур, предусматривающих реализацию интересов государства. Многочисленные случаи с хищениями и растратой средств из госбюджета характеризуются присвоением госслужащими части общественного богатства, выраженного в бюджетных деньгах, которые, в свою очередь, получены путем налоговых сборов из зарплат производителей благ.

«Сотрудники частных организаций – частные лица и домохозяйства». В случае пересекающихся интересов возрастает возможность коррупционных отношений между сотрудниками частных организаций и индивидуальными обособленными участниками экономической деятельности, что приводит к разнонаправленному изменению выгод/затрат последних и недополучению определенных выгод

(в виде не оказанных или некачественно оказанных услуг) другими частными лицами и домохозяйствами со схожими интересами. Так, сотрудник какой-нибудь частной компании, ввиду недостаточного контроля со стороны начальства, может использовать свое положение, предлагая клиентам более качественное оказание услуг или определенные блага за дополнительное вознаграждение. Соответственно, другие клиенты лишены возможности получить соответствующее благо.

В рамках взаимодействия частных организаций и управленцев различных уровней («собственники и менеджеры организаций – корпорации») коррупция может носить внутренний характер (внутри одной корпорации) и внешний (коррупционные связи между разными организациями) в зависимости от целей экономической деятельности, и целью коррупционного взаимодействия будет преследование интересов управленцев, опосредованное их стремлением к получению сверхприбыли и укреплению собственной позиции в структуре организации. Это может приобретать формы «откатов», заключения невыгодных контрактов, сотрудничества с сомнительными с точки зрения выгод компаниями (поставщиками, покупателями) и др. В данном случае один индивид или группа индивидов, обладающих властной функцией, распоряжаются ресурсами собственников (например, акционеров) по своему усмотрению, определяя их судьбу и действуя такими способами, которые выгодны только им. Выгоды, полученные от подобных действий, не распределяются затем между собственниками ресурсов, а остаются у реализующих власть индивидов.

Тип взаимодействия «собственники и менеджеры организаций – государственные интересы» раскрывает случаи защиты и продвижения частных интересов (интересов организаций) вопреки интересам национальным, общественным и государственным, с высоко вероятными при этом взаимодействии потерями в общественном благосостоянии. Так, в случае лоббирования благоприятные возможности ведения экономической деятельности предоставляются лишь части организаций, которые вступают в соглашения с госслужащими по поводу изменения институциональной среды. У этих организаций появляются возможности и ресурсы для осуществления своей деятельности, другие же участники объективно отчуждаются от них.

Как видно по результатам анализа комбинаций субъект-объектных связей, содержание всех коррупционных взаимодействий основано на отношениях отчуждения-присвоения, по форме же можно выявлять и классифицировать многочисленные случаи.

Следует отметить, что в указанной таблице различия коррупции по величине (масштабам) производны от субъектов, иницилирующих коррупционные отношения, и от сферы распространения коррупции. Пересечение различных видов и форм коррупции, различающихся по субъектам и объектам коррупционных отношений, можно обозначить несколькими категориями: в микро-,

макро- и мировом масштабе. Представляется, что коррупционные действия в микромасштабе реализовываются в рамках суммы в 1000 руб., если речь идет о мелкой услуге или просьбе. Такой размер суммы соответствует современному российскому законодательству, согласно которому за причинение ущерба на сумму равную или превышающую размер в 1000 руб. ужесточается ответственность по кодексам КоАП РФ и УК РФ [12, 21]. Аналогично, коррупционные действия в макромасштабе будут характеризоваться гораздо большими суммами в зависимости от ситуации и основных участников взаимодействия. Более подробную картину подобных случаев можно составить, обратившись к ресурсам сети Интернет, в частности, к собранному из случаев-упоминаний в СМИ списку коррупционных действий в регионах России [13].

Институциональная и экономическая среда, сложившаяся в России в последние 30 лет, а также субъекты, задействованные в коррупционном процессе, уточняют и дополняют направления коррупционных взаимодействий. В случае с коррупцией в общественном секторе, носители административной власти представлены работниками административного аппарата – чиновниками, работниками социальной сферы (врачи, учителя). В частном секторе коррупция встречается в среде сотрудников крупных фирм с развитой иерархической структурой, в особенности корпораций, – собственников и наемных управляющих, которые, как и госслужащие, реализуют свою административную власть, отчуждают непосредственных участников производственной деятельности от необходимых им ресурсов и условий.

Обращая внимание на направления хозяйствования в частном и государственном секторах, на которые негативно влияет расширение коррупционных отношений, отметим, что от результатов этих направлений хозяйства зависят отдельные параметры и общий уровень социально-экономической безопасности. Во многих исследованиях по соответствующим темам предлагаются факторы и конкретные показатели, по которым можно оценить текущее состояние экономической, социальной и внешнеэкономической сферы, от которых зависит социально-экономическая безопасность России. Так, в работе В.К. Сенчагова и Е.А. Иванова «Структура механизма современного мониторинга экономической безопасности России» в сводной таблице представлена система пороговых значений экономической безопасности и целевых параметров, по которым характеризуется экономическая политика государства [20. С. 20–21]. Например, показатели реального сектора экономики, в частности, темпы прироста ВВП, инвестиции в основной капитал, доли инновационной продукции влияют как на стабильность внутренних производственных процессов, так и на внешнеэкономическую деятельность предприятий, в том числе их возможность привлекать зарубежный капитал и экспортировать конкурентоспособную продукцию.

В то же время результаты производственной деятельности, и особенно возможность расширения инновационной направленности в производстве, будут

сильно зависеть от институциональной среды, от возможности внепроизводственных хозяйственных взаимодействий как между производителями и поставщиками, производителями и потребителями, так и между производителями и чиновниками министерств и ведомств, регулирующими эту сферу. Среди рассмотренных форм коррупции одной из частых коррупционных практик среди чиновников является взяточничество, участие в котором сопряжено с рисками и потенциальными убытками, прежде всего, для предприятия. Однако в более общем плане, любая форма проявления коррупции, в конечном счете, отрицательно влияет не только на экономику и экономическую активность коммерческих организаций в краткосрочной перспективе, но и на состояние всего общества в целом. И если взятки оказывают дестимулирующее влияние на инновационную активность производителей, то хищения госбюджета отражаются на соотношении реально расходуемых средств и зафиксированных в отчетах, а это, как отмечают исследователи, является показателем экономической безопасности страны. В частности, для России по показателям «равномерности» исполнения бюджета констатируется наличие угрозы экономической безопасности [14].

В отличие от части стран, имеющих высокие показатели коррумпированности и стремящихся использовать данную ситуацию с выгодой, нивелируя «провалы государства», в России коррупция не способствует эффективному преодолению административных барьеров для представителей производственной сферы. Согласно исследованию Всемирного экономического форума, один из основных факторов конкурентоспособности и технологической развитости нашей экономики – инновации – не реализуется должным образом, и во многом это является результатом значительной коррупционной составляющей в процессе взаимодействия экономических субъектов.

Так, в указанном исследовании о механизмах мониторинга экономической безопасности отмечается, что в 2014 г. инвестиции в основной капитал составляли только 19% к ВВП при требуемых значениях в 25–30%. В 2017 г. по возможностям инновационного развития Россия находилась на 65-м месте из 137-ми в общем рейтинге стран, но по доступу к современным технологиям – на 84-м месте, а по их применению в организациях и на предприятиях – уже на 72-м [1. С. 248–249]. В 2019 г. ситуация несколько улучшилась: Россия занимала уже 43-е место из 141-го по возможностям инновационного развития. Однако в настоящее время по-прежнему слабы позиции по факторам, существенно влияющим на коррупционную активность, например, по развитости институциональной среды и макроэкономической стабильности у России 74-е и 43-е места соответственно [2. С. 482].

Среди всех факторов здесь особо выделяется коррупция, которая занимает долю более 13% среди всех факторов, отрицательно влияющих на экономическую

активность. Когда значительную долю доходов приходится отдавать чиновникам и конкуренция за потребителей все больше превращается в конкуренцию за доступ к соответствующим госслужащим, многие предприятия, строящие свое расширение на принципах реиндустриализации и инновационной активности, не имеют возможности получить необходимые ресурсы для полноценного развития. Список факторов, которые усложняют ведение бизнеса в России, коррупцией (в частности, взятками) не ограничивается. Многие из них, представленные в таблице (см. табл. 2), тоже являются результатом коррумпированности чиновников самых различных уровней.

Таблица 2

Факторы, негативно влияющие на экономическую активность (%)

Фактор	Доля в наборе факторов (%)
Коррупция	13,1
Ставки налогов	13,1
Доступ к финансированию	10,2
Инфляция	10,1
Налоговое законодательство	9,3
Государственная бюрократия	6,1
Политическая нестабильность	5,5
Неэффективная корпоративная культура	5,2
Низкий уровень развития инфраструктуры	3,9
Возможность государственных переворотов	3,8
Возможности инновационного развития	3,3
Валютное регулирование	3,2
Неэффективное трудовое законодательство	2,4
Преступления и воровство	2,1
Неэффективное здравоохранение	1,4

Источник: составлено автором на основе данных [1, 2].

Факторы социальной сферы, оказывающие влияние на экономическую безопасность России, характеризуют демографические особенности населения и его благосостояние, включая имеющиеся и потенциальные активы (размер жилья и динамику строительства) [20]. На данные параметры влияет состояние

социальной сферы экономики, участие в ней частного сектора и государственная поддержка. И здесь также наблюдаются негативные тенденции, связанные с коррупционной активностью задействованных в социальной сфере работников фирм, предприятий и чиновников. Самыми коррумпированными сферами деятельности, по данным исследований и опросов, являются чиновники различных министерств и ведомств [15]. Среди чиновников в ГИБДД, ЖКХ, МВД, судах и прокуратуре, муниципальной власти коррупция оценивается соответственно в 9% и 8%. Затем идут работники в сфере образования (6%), сотрудники и руководители в крупном бизнесе (5%), высокопоставленные правительственные чиновники (3%). Однако по последним предполагается, что данный низкий показатель – следствие не только программы по борьбе с коррупцией, но также и того, что многие из фактов взяточничества просто неизвестны широким слоям населения.

Интересно, что лидируют в рейтинге (13%) врачи и остальные работники в сфере медицины. Коррупция в этих сферах сама по себе, и тем более в таких масштабах, ведет к негативным последствиям, поскольку порождает неэффективность системы государственного управления и снижает уровень жизни граждан, а также легитимность власти и решений правительства.

Многие показатели социально-экономической безопасности зависят не только от субъективных причин, имеющих истоки во внутреннем хозяйстве страны, но и от объективных причин внешнего мира, от последствий глобальных геоэкономических противостояний, даже от последствий техногенных изменений. Отмечается, что пандемия коронавируса стимулировала переход к новым способам хозяйственных взаимодействий между потребителями, производителями и государственными институтами. Это отразилось в новых подходах к обоснованию и реализации социально-экономической безопасности как в теоретическом аспекте, так и на практике [11]. Современная постковидная эпоха несет новые вызовы и угрозы стабильности социально-экономического развития, но также и актуализирует перевод экономики на новую технологическую основу, что уже реализуется во многих социально-экономических программах и институциональных реформах [9. С. 29–32].

Президентом России В.В. Путиным в июле 2021 г. был подписан Указ «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [23]. Согласно основным указанным в документе ориентирам, Правительство должно обеспечить выполнение разработанных мер методического, нормативно-правового и организационного характера, необходимых для реализации стратегии. А в Стратегии экономической безопасности РФ на период до 2030 года, утвержденной в 2017 г. [22], многие направления действий по укреплению экономической стабильности касаются акционерных обществ с госучастием, государственных компаний и государственных корпораций. В частности, планируется увеличить эффективность процессов управления в этих организациях. Также

обозначены направления борьбы с теневой и криминальной экономикой, взятками и хищениями, нецелевым использованием государственных средств.

Уровень коррупции в современной России, несмотря на замедление роста размеров взяток в отдельных периодах, до сих пор считается высоким и значительно снижающим эффективность экономических институтов, особенно институтов развития страны. Так, в 2016 и 2018 гг. средний размер взятки составил 328 и 357 тыс. руб. соответственно, а в 2018 г. уже 610 тыс. руб. За 2021 г. количество преступлений коррупционной направленности выросло почти на 14% по сравнению с предшествующим годом [16, 17]. Проблема коррупции и эффективного ведения хозяйственной деятельности усугубляется в условиях экономических санкций со стороны Запада. Неолиберальная экономическая доктрина, принятая в качестве императива при проведении реформ, не снимает обостренные санкциями проблемы и не способствует укреплению национальной безопасности [8]. Связанная с коррупцией деятельность усиливает социальную дифференциацию, ослабляет энтузиазм и мотивацию к производительному труду, который сегодня так нужен для технологического «прорыва». Во многих регионах в разных областях хозяйственной деятельности уровень коррупции даже выше общестранового уровня, например, проблемы в судебной системе, законодательной сфере, недоверие населения власти и т.д.

Поэтому коррупцию, на наш взгляд, необходимо воспринимать как угрозу социально-экономической безопасности страны, обличать эту проблему и бороться с ней. В современных условиях направления сокращения масштабов коррупционной деятельности можно разделить на две группы: краткосрочные, влияющие на внешние признаки проявления коррупции, и долгосрочные, воздействующие на сокращение самих предпосылок возникновения и развития коррупции.

Первая группа мер направлена на противодействие реализации коррупционных экономических интересов. Сюда можно отнести следующие:

- сокращение чрезмерной регламентации экономической деятельности, которая имеет огромный потенциал для реализации интересов госслужащих;
- совершенствование системы налогообложения, обеспечивающей обязательность реализации ответственности налогоплательщиками в случае поиска коррупционных путей снижения налогового бремени или уклонения от уплаты налогов;
- устранение пробелов в регламентации социально-трудовых отношений, включая пересмотр заработной платы определенных категорий работников;
- ускорение перехода к электронным системам обслуживания населения в процессе получения государственных услуг и развитие безналичных систем расчета, что повышает прозрачность деятельности органов власти (особенно чиновников, которые контролируют редкие ресурсы и особые условия деятельности) и любых коммерческих структур.

Долгосрочные меры борьбы с коррупцией напрямую не связаны с действиями против конкретных коррупционных случаев, однако их реализация приводит к изменениям в системе социально-экономических отношений, затрагивая не только производственные, но и неэкономические взаимодействия, которые также являются составной частью многопланового процесса развития коррупции. Они прежде всего влияют на сокращение предпосылок возникновения и развития коррупции и базируются на системном понимании коррупции как результате государственного управления¹. К ним можно отнести общую стабилизацию экономического развития, основанную на благоприятных структурных сдвигах экономики, сокращение сырьевой направленности экономики, повышение конкурентоспособности и вовлечение в потенциально неэквивалентный обмен всех сторон экономических отношений (производителей, потребителей, чиновников и общественных организаций).

Таким образом, негативное влияние коррупции на социально-экономическую безопасность опосредуется в реальном и финансовом секторах, социальной и внешнеэкономической сферах сокращением инновационной активности, увеличением бюрократических и экономических барьеров для предприятий и общественных организаций, усложнением получения социальной поддержки населением и сокращением ее объемов, а также затруднениями в выполнении социально-экономических программ поддержки населения и бизнеса, инициированных в ответ на западные санкции. Сокращение коррупционной активности в рамках указанных направлений будет способствовать улучшению параметров и развитию факторов социально-экономической безопасности страны. Значительного сокращения масштабов коррупции можно добиться не только за счет отдельных направлений антикоррупционной политики, но и более масштабными и долгосрочными преобразованиями в хозяйственной системе России.

Литература

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018 // WEF Publication. 2018.
2. The Global Competitiveness Report 2019 // WEF Publication. 2020.
3. *Аристотель*. Сочинения в четырех томах. Т. 4. // М.: Мысль, 1983.
4. *Бузгалин А.В.* Поздний капитализм и его пределы: диалектика производительных сил и производственных отношений (к 200-летию со дня рождения Карла Маркса) // Вопросы политической экономии. 2018. № 2. С. 10–38.
5. *Бузгалин А.В., Колганов А.И.* [Пост]классическая политическая экономия: потенциал решения проблем социально-экономической политики // Вопросы политической экономии. 2016. № 2. С. 10–35.

¹ Отдельные исследователи отмечают важность практически каждого показателя из списка составляющих Индекса глобальной конкурентоспособности для формирования эффективного государства, и по многим из них Россия отстает от лидирующих стран (см., например, [18]).

6. *Воейков М.И.* Государство как предмет политэкономического изучения // Вопросы политической экономии. 2018. № 1. С. 35–54. EDN YWMQKZ.
7. *Воейков М.И.* Политическая экономия неравенства и нестабильность в XXI столетии (Научная конференция в Берлине) // Вопросы политической экономии. 2017. № 4. С. 124–128. EDN YROFGV.
8. *Глазьев С.Ю.* Регулирование инновационных процессов в новом технологическом и мирохозяйственном укладах // Экономическое возрождение России. 2022. № 2(72). С. 24–27. DOI: 10.37930/1990-9780-2022-2-72-24-27. EDN XQRZUF.
9. *Городецкий А.Е.* Концептуально-стратегическое видение будущего и развития России // Развитие и безопасность. 2021. № 4(12). С. 1–36. DOI: 10.46960/2713-2633_2021_4_19. EDN ZIASSH.
10. *Городецкий А.Е.* Развилки социальной политики государства: от патерналистского к социальному провалу в экономике // Вопросы политической экономии. 2020. № 4. С. 82–104. DOI: 10.5281/zenodo.4422731. EDN FSEFQE.
11. *Караваева И.В., Коломиец А.Г., Быковская Ю.В.* Стратегии экономической безопасности в зарубежной теории и практике // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2022. № 1. С. 50–67. DOI: 10.52180/2073-6487_2022_1_50_67. EDN MDXYLV.
12. КоАП РФ, ст. 7.27, ч. 2. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/412се6914fb424f026e8cd400b1232288835797d/ (дата обращения: 24.09.2022).
13. Краткий справочник российского коррупционера // Интернет-ресурс «Электронный архив и база данных СМИ». URL: <https://public.ru> (дата обращения: 22.09.2022).
14. *Манахова И.В., Лузгина К.С.* Влияние государственных расходов на экономическую безопасность // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2020. № 1 (80). С. 64–67.
15. Официальный сайт ВЦИОМ. Опрос ВЦИОМ, 2018 г. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9139> (дата обращения: 23.09.2022).
16. Официальный сайт МВД РФ. URL: <https://мвд.рф> (дата обращения: 24.09.2022).
17. Официальный сайт Прокуратуры РФ. URL: <https://genproc.gov.ru> (дата обращения: 24.09.2022).
18. *Павленко Ю.Г.* Формирование эффективного государства: политико-экономический анализ // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 4. С. 7–17.
19. *Пороховский А.А.* Политическая экономия в XXI веке: системный подход в решении проблем современной экономики // Вопросы политической экономии. 2016. № 4. С. 8–22.
20. *Сенчагов В.К., Иванов Е.А.* Структура механизма современного мониторинга экономической безопасности России // М.: Ин-т экономики РАН, 2016.
21. УК РФ, ст. 158, ч.1. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/57b5c7b83fcd2cf40cabe2042f2d8f04ed6875ad/ (дата обращения: 24.09.2022).
22. Указ Президента РФ от 13.05.2017 №208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41921> (дата обращения: 24.09.2022).
23. Указ Президента РФ от 2.07.2021 г. № 400 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации». URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/47046> (дата обращения: 24.09.2022).

Olga Lemeshonok (e-mail: o.lemeshonok@bk.ru)

Ph.D. in Economics, Researcher,

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

(Moscow, Russia)

**OVERCOMING CORRUPTION AS A PREREQUISITE FOR
STRENGTHENING THE SOCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA**

The article presents the possibility and need to reduce the corruption component of the Russian economy to strengthen the social and economic security of Russia. The author classifies forms and types of corruption according to the criteria of subject-object interaction and the corruption content of interactions, their influence on the level and factors of social and economic security of Russia. The author describes the ways of reducing corruption activity in the economy in the nearest future and in the long run.

Keywords: corruption, social and economic security, bribery, embezzlement, innovative activity, national security strategy.

DOI: 10.31857/S020736760023108-7

© 2022

Игорь Прошин

младший научный сотрудник ФГБУ “ВНИИ труда”
(г. Москва, Россия)
(e-mail: igor.a.proshin@gmail.com)

Наталья Коробкова

аналитик ФГБУ “ВНИИ труда” (г. Москва, Россия)
(e-mail: n.korobkova@yandex.ru)

ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ КАРТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ БЕДНЫХ: ПЕРСПЕКТИВЫ В РФ

Оказание социальной поддержки малоимущим гражданам – один из наиболее эффективных инструментов снижения уровня бедности. В статье рассматривается создание системы продовольственной помощи малоимущим гражданам как одной из наиболее эффективных мер социальной поддержки, направленной на снижение уровня бедности. Показаны различные способы организации данной системы, проанализирован отечественный и зарубежный опыт, сделаны выводы о её сильных сторонах и недостатках, приведены практические рекомендации по организации системы продовольственной помощи в виде системы специализированных продовольственных карт в Российской Федерации на федеральном уровне. Рассмотрен аспект стимулирования экономического роста и поддержки национального сельского хозяйства с помощью программы. Смоделировано воздействие продовольственных карт на снижение бедности.

Ключевые слова: бедность, борьба с бедностью, снижение уровня бедности, государственная социальная помощь, продовольственная помощь, продовольственные карты, продовольственные талоны, экономический рост, стимулирование экономического роста, поддержка сельского хозяйства.

DOI: 10.31857/S020736760021569-4

Одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Российской Федерации на сегодняшний день является решение проблемы бедности. В рамках Указа Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» была поставлена задача снижения к 2030 году уровня бедности в стране в два раза по сравнению с 2017 годом. Изначально цель должна была быть достигнута к 2024 году, однако пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 вызвала необходимость пересмотра поставленных целей и отодвинула их достижение во времени.

Решение данной задачи требует определения и использования лучших международных практик социальной поддержки населения, положительно зарекомендовавших себя как в Российской Федерации, так и за рубежом. Среди наиболее эффективных способов социальной поддержки населения – программы софинансирования расходов малоимущих граждан на продовольственное потребление [3].

На сегодняшний день такие программы широко применяются за рубежом, но пока не получили распространения в Российской Федерации. Программы продовольственной помощи получили распространение в США, Канаде, Великобритании, многих странах Европейского Союза [5].

Актуальность использования подобных программ объясняется рядом факторов, описывающих отличительные черты экономического положения малоимущих граждан, значительная доля расходов которых приходится на приобретение базовых продуктов питания, что делает их особенно уязвимыми к повышению цен на них. При этом у малоимущих граждан зачастую отсутствуют даже минимальные накопления, что не позволяет им компенсировать рост затрат в случае относительно быстрого возрастания цен.

В течение 2020 – начала 2022 года Российская Федерация испытала несколько экономических шоков, связанных с распространением коронавирусной инфекции COVID-19, мер по предотвращению её распространения, а также экономическими ограничениями, наложенными иностранными государствами в 2022 году.

Одним из их последствий стало повышение цен на многие продукты питания темпами, превышающими темпы инфляции.

Таблица 1

Динамика инфляции в Российской Федерации, 2017–2022 гг. (в %)

Год	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
2017	5,0	4,6	4,3	4,1	4,1	4,4	3,9	3,3	3,0	2,7	2,5	2,5
2018	2,2	2,2	2,4	2,4	2,4	2,3	2,5	3,1	3,4	3,6	3,8	4,3
2019	5,0	5,2	5,3	5,2	5,1	4,7	4,6	4,3	4,0	3,8	3,5	3,1
2020	2,4	2,3	2,6	3,1	3,0	3,2	3,4	3,6	3,7	4,0	4,4	4,9
2021	5,2	5,7	5,8	5,5	6,0	6,5	6,5	6,7	7,4	8,2	8,4	8,4
2022	8,7	9,2	16,7	17,8	17,1	15,9	15,1	14,3	13,7	–	–	–

Источник: URL: <https://уровень-инфляции.рф> (дата обращения: 15.06.2022).

Зарубежный опыт использования продовольственных карточек. Наиболее богатый опыт использования продовольственных карточек отмечается в США, где впервые данная программа помощи была реализована в 1939–1943 гг. Годы позже, в 1964 году, программа была возобновлена и получила статус постоянной, получив название «Программа помощи в дополнительном питании» – *Supplemental Nutrition Assistance Program*, ранее *Food Stamp Program*, став важной частью политики построения «Великого общества» [6]. Программа действует по сей день, периодически претерпевая некоторые изменения.

Изначально по программе *Food Stamp Program* выдавались именно талоны, дающие право на покупку (получение) по ним продуктов. Одно из существенных изменений было предпринято в 1990-х годах, когда в некоторых штатах реальные талоны были заменены специальными дебетовыми картами – *Electronic Benefit Transfer* (ЕВТ). Переход на систему дебетовых карт предназначался для сокращения государственных расходов на печать талонов, ускорения получения пособий (вместо того, чтобы ждать талон по почте и получать лично), сокращения случаев мошенничества.

Food Stamp Program (FSP) является крупнейшей по масштабам получателей программой продовольственной помощи в США, ежегодная помощь по которой предоставляется большему числу малоимущих, чем в рамках какой-либо иной государственной программы помощи¹. Востребованность программы обусловлена отсутствием жестких критериев, дающих право на участие в ней, в связи с чем в программе участвуют граждане, многие из которых не могут рассчитывать на льготы по иным программам. Основной целью разработки программы FSP было повышение доступности полноценного питания населения с низкими доходами.

Предполагается, что домохозяйства-участники программы в среднем могут позволить себе тратить на покупку продуктов питания около 30% ежемесячного дохода, а пособия, доступные по продовольственным талонам, должны компенсировать сумму, которую домохозяйству недостает до обеспечения полноценного питания. Максимальный размер пособия определяется Министерством сельского хозяйства США.

Получателем пособия по FSP является домохозяйство, а право домохозяйства на получение определяется на основании размера домохозяйства, доходов и расходов, активов домохозяйства. Кроме того, используются определенные критерии, связанные с занятостью/обучением. Выплаты и покупки в рамках программы освобождены от налогообложения.

В 2008 году *Food Stamp Program* была переименована в *Supplemental Nutrition Assistance Program*. Данное изменение было предпринято, чтобы подчеркнуть направленность программы на обеспечение населения питанием, а также – чтобы избежать использования словосочетания «продовольственные талоны», негативно воспринимаемого рядом граждан. После переименования все упоминания талонов были заменены на слово «карты».

Для получения пособия по программе SNAP домохозяйство должно удовлетворять трём критериям:

1) Валовый ежемесячный доход должен составлять не более 130 процентов от черты бедности. «Для семьи из трех человек черта бедности, используемая для расчета пособий SNAP в 2022 федеральном финансовом году, составляет

¹ ASPE, Office of the Assistant Secretary for Planning and Evaluation, Food Stamp Program, Overview. URL: <https://aspe.hhs.gov/food-stamp-program-overview> (дата обращения: 24.06.2022).

1 830 долл. в месяц. Таким образом, 130% черты бедности для семьи из трех человек составляет 2 379 долл. в месяц, или около 28 550 долл. в год. Уровень бедности выше для больших семей и ниже для маленьких»².

2) Чистый доход после налогообложения не должен быть выше черты бедности.

3) На владение имуществом также налагаются ограничения: «семьи, в которых нет пожилых людей (в возрасте 60 лет и старше) или инвалидов, должны иметь имущество в размере 2 500 долларов или меньше на одного члена семьи, а семьи, в которых есть такие люди, должны иметь имущество в размере 3 750 долларов или меньше»³. При этом данное требование применяется не ко всем категориям граждан, а власти отдельных штатов имеют возможность его пересмотреть.

Вместе с тем некоторые категории людей не имеют права на получение пособия по SNAP: например, участники забастовок, люди без документально подтвержденного иммиграционного статуса, некоторые студенты высших учебных заведений на очной форме обучения, а также некоторые категории иммигрантов, находящиеся на законных основаниях⁴.

В зарубежной научной литературе конца 1990-х годов широко исследовался вопрос эффективности системы продовольственных карточек, отчасти обусловленный изменениями, претерпеваемыми системой FSP (например, упомянутым выше переходом к дебетовым картам вместо талонов), что ставило перед исследователями новые вопросы для изучения влияния программы на стимулы, благосостояние, потребление получателей продовольственных карточек [18; 19; 21; 16; etc]. В контексте исследования потенциала использования продовольственных карточек в качестве инструмента снижения бедности мы далее сосредоточимся на обзоре работ, посвященных изучению эффективности данного вида программы. Позиция зарубежных исследователей по данному вопросу довольно однозначна – программа в США показала себя как одна из самых популярных и действенных. Примечательно, что работы по тематике эффективности программы продовольственных карточек в США базируются, как правило, на данных кризисных периодов. Так, Дж. Бишоп с соавторами [15] сравнивали влияние FSP на уровень бедности в 1982 и 1990-х гг. – двух годах рецессии в США. Они пришли к выводу о сравнительной эффективности программы в сокращении дефицита денежного дохода бедного населения – правда, с учетом чувствительности результата к выбору черты бедности.

Основываясь на данных 1989 и 2001 гг., Д. Джоллифф с соавторами рассмотрели влияние продовольственных талонов программы FSP на благосостояние

² Center on Budget and Policy Priorities, Food Assistance, A quick guide to SNAP eligibility and benefits. URL: <https://www.cbpp.org/research/food-assistance/a-quick-guide-to-snap-eligibility-and-benefits#:~:text=Gross%20monthly%20income%20%E2%80%94%20that%20is,2022%20is%20%241%2C830%20a%20month> (дата обращения: 24.06.2022)

³ Там же

⁴ Там же

детей [22]. Авторы обнаруживают, что участие в программе способствует значительному сокращению дефицита денежного дохода ребенка: среднее снижение дефицита денежного дохода в период с 1988 года по 2000 год составило 20%, хотя распространенность детской бедности благодаря продовольственным талонам снижается незначительно. Такой результат говорит о том, что использование продовольственных карт действительно улучшило благосостояние семей с детьми (что проявилось в сокращении дефицита денежного дохода), но все же для большинства таких семей доход увеличился недостаточно, чтобы вывести семьи из состояния бедности.

Вместе с тем, по мнению авторов, пособия по продовольственным талонам выводят из бедности те домохозяйства, доход которых наиболее близок к черте бедности, а бедные домохозяйства с еще более низким уровнем дохода, хоть и с большей вероятностью становятся участниками программы, с меньшей вероятностью – выходят из бедности.

Моделируя различные ситуации повышения уровня выплачиваемых пособий, авторы приходят к выводу, что наибольшее сокращение детской бедности происходит при целевом увеличении пособий бедным и крайне бедным домохозяйствам с детьми. При тех же затратах, всеобщее (нецелевое) увеличение размеров пособий не приводит к изменениям детской бедности за счет уменьшения количества средств и меньшего снижения дефицита денежного дохода, приходящихся на одно домохозяйство. Увеличение уровня участия бедных семей с детьми (за счет бедных семей, которые ранее не получали продовольственных талонов) также не всегда приводит к снижению уровня детской бедности [22].

Д. Паветти и Д. Розенбаум [24] отмечают, что в период экономического спада после рецессии 1990–1991 гг., а затем и в период 2007–2009 гг. программа продовольственных талонов стала «самой отзывчивой» федеральной программой после предоставления пособий по безработице, а число участников программы достигло исторического максимума в 1994 г. (около 29 млн участников программы), затем в 2009 г. (37,2 млн участников программы). В штатах, где последствия вышеупомянутых кризисов были наибольшими, наблюдался существенный рост участников программы FSP. Например, в период с декабря 2007 г. по сентябрь 2009 года штат Невада стал лидером по приросту участников программы (прирост составил 78%), в Юте и Флориде, занявшим второе и третье место в рейтинге, прирост составил 68,2% и 67,1% соответственно, в то время как прирост участников программы по США в целом оценивался в 37,2% в рассматриваемом периоде.

Авторы отмечают, что, поскольку домохозяйства с низким доходом направляют значительную часть средств на обеспечение базовых потребностей, эффект от программы для них наиболее чувствителен. Кроме того, данные средства стимулируют экономику. Денежные средства, израсходованные на

увеличение пособий по продовольственным талонам в 2010 году, имели мультипликатор 1,73 для ВВП США⁵.

По мнению исследователей, высокая результативность программы в кризисные периоды была обусловлена низкими «порогами входа» для участников программы, единообразием программы во всех штатах и стимулирующим эффектом пособий, который оказала программа на домохозяйства с низким уровнем дохода.

Вместе с тем авторы отмечают и некоторые проблемы, которые снижали эффективность программы: недоступность программы для некоторых категорий населения с низким уровнем дохода (например, иммигранты вне зависимости от законности нахождения в стране), а также задержки в получении пособий участниками программы, которые имели место в особо пиковые кризисные периоды, когда число участников программы значительно увеличивалось [24].

Более современные исследования, касающиеся эффективности программы продовольственных талонов SNAP как инструмента снижения уровня бедности, немногочисленны. Д. Джоллифф с соавторами [23], опираясь на данные за 30-летний период микроисследований, проводимых в США, приходят к выводу, что беднейшие слои населения выигрывают от участия в программе. Несмотря на то, что уровень жизни в США равномерно снижался на протяжении рассматриваемого авторами периода, SNAP помогла предотвратить еще большее снижение, в частности, в кризисный период 2008–2011 гг. Вместе с тем авторы отметили снижение эффективности программы: несмотря на то, что выигрыш беднейших слоев населения превышает средние расходы на SNAP, а нижняя граница распределения доходов бедных слоев населения благодаря пособиям SNAP растет, степень повышения этого уровня доходов из года в год снижается, а выигрыш беднейших слоев населения значительно ниже среднего уровня пособия по SNAP на одного человека. Причину этого авторы видят в низком охвате программой той части беднейших слоев населения, доход которых существенно ниже официальной границы бедности, а также низкий уровень пособий, приходящийся на такие категории населения.

Ещё один аргумент в пользу эффективности программы SNAP выдвинул М. Бэйли с соавторами [14]. Используя данные о 43 миллионах жителей США, авторы оценили влияние доступа домохозяйства к программе продовольственных талонов в период от зачатия ребенка до достижения им 5 лет. Он имеет положительные последствия для качества его взрослой жизни, уровня человеческого капитала, экономической самодостаточности и продолжительности жизни.

Программы продовольственных карточек реализуются не только в США, однако, исследования по другим странам в научной литературе представлены менее комплексно. Так, в 1984 году все продовольственные льготы на Ямайке

⁵ Mark Zandi. "The Economic Impact of the American Recovery and Reinvestment Act". January 21, 2009, p. 9.

были заменены на таргетированное предоставление продовольственных талонов. Данный вид помощи относился, скорее, к категориям населения, подверженным риску недоедания – беременным и кормящим матерям, детям до 5 лет, бедным, пожилым, инвалидам, а также домохозяйствам с доходами менее 2600 ямайских долларов в год. Принадлежность к программе определялась индивидуально, в связи с чем домохозяйство могло получать больше одного пособия (например, если имело в составе беременную женщину, ребенка до 5 лет и имело соответствующий уровень дохода). По талонам можно было купить весьма ограниченный круг товаров – кукурузную муку, рис и сухое молоко. В целом данная программа продовольственных талонов показала себя эффективной, в особенности в сравнении с предыдущими продовольственными программами, за счет нацеленности на слои населения, наиболее подверженные риску бедности, улучшив благосостояние бедных слоев населения при более низких издержках на реализацию программы [20].

Исследования опыта реализации программ продовольственных талонов в таких странах, как Гондурас и Мексика, показали, что участие в программах продовольственных карт способствует увеличению потребления прочих товаров и услуг, в частности, в Гондурасе увеличилась посещаемость школ [25], а в Мексике возросло посещение детских поликлиник и пользование услугами пренатального ухода [17], что также косвенно свидетельствует о положительном эффекте для благосостояния населения.

Опыт использования продовольственных карточек в России. Впервые опыт применения продовольственных карточек с целью улучшения материального положения населения в России был реализован в 1916 г., основной его целью было преодоление дефицита товаров во время Первой мировой войны. Карточки регламентировали норму потребления сначала продовольственных, а позже и непродовольственных товаров в месяц. Впоследствии карточная система использовалась в условиях Гражданской войны и иностранной интервенции в Россию в 1918–1921 гг., в 1929–1935 гг., в период Великой Отечественной войны и после в 1941–1947 гг., однако наиболее долгий период действия карточной системы в СССР (хотя и ограниченной лишь некоторыми видами товаров) пришёлся на период 1983–1991 гг. Карточная система в Российской Федерации была отменена в начале 1992 г. в связи с переходом к рыночной экономике.

В Российской Федерации периодически предпринимаются попытки использования отечественного и зарубежного опыта использования продуктовых карт. Так, в Кировской области с 2013 г. был запущен пилотный проект «Продуктовая карта», который обеспечивал многодетным семьям, имеющим статус малоимущих, адресную социальную помощь. Проект был организован таким образом, что многодетные семьи, имеющие право на участие в проекте, получали именные карты, на которые зачислялись денежные средства – первоначальная компенсация в размере 1000 рублей, которые следовало израсходовать

в течение месяца с момента их зачисления на карту. Потратить деньги можно было на определенный перечень продуктов питания, потраченная сумма в следующем месяце компенсировалась в объеме не больше 1000 рублей. Реализация проекта помогала не только улучшить благосостояние многодетных семей, но и поддержать региональных товаропроизводителей. За время действия проекта (до 2016 г.) данным видом социальной помощи воспользовалось около 4 тысяч семей. Тем не менее отсутствие достаточных ассигнований привело к закрытию проекта⁶.

Во время пандемии COVID-19 в Ростовской, Владимирской областях и в Санкт-Петербурге также были введены продуктовые карточки. Принцип действия был схож: получателями карточек могли стать малоимущие семьи с детьми и граждане, попавшие в трудную жизненную ситуацию из-за пандемии. Карты давали возможность потратить 1000 рублей на продукты первой необходимости – крупы, макаронные изделия, муку, растительное масло, консервы, чай, молочные продукты, сахар, соль, овощи и фрукты. Проект был организован за счёт благотворительных средств и оказал финансовую помощь малоимущим семьям – участникам проекта⁷.

В 2022 г. из-за нестабильности цен вновь обсуждалось предложение о введении продовольственных карточек для малоимущего населения. Реализация системы, имеющей сходство с продовольственными картами, на текущий момент наблюдается только в Краснодарском крае: по инициативе сельхозпроизводителей были введены хлебные карточки. Карточки доступны тем, кто сдает в аренду свои земельные паи для сельскохозяйственной обработки, получая в качестве арендной платы сельхозпродукцию или хлебные карточки, дающие возможность приобретать хлеб по сниженным ценам. В остальном идеи о введении различных видов помощи малоимущим посредством продовольственных программ отмечаются как обсуждаемые^{8,9}, однако до сих пор не реализованные.

Отметим, что в Российской Федерации чаще всего предлагают использовать именно классические программы продовольственной помощи, предполагающие выдачу малоимущим гражданам продуктовых наборов, позволяющих им обеспечивать минимальный уровень потребления, не расходуя собственных средств. Данная реализация подобной меры социальной поддержки является проверенным решением, но тем не менее не лишена недостатков.

⁶ Портал социальных услуг Кировской области, Сфера социальной защиты и социального обслуживания населения, «Покупай вятское!». URL: https://socialkirov.ru/sx.htm?_pagelid=10313057@cmsSitePage (дата обращения: 27.06.2022).

⁷ Фонд продовольствия «Русь». В России начали вводить продуктовые карточки для семей с детьми и пострадавших от COVID-19. URL: <https://foodbankrus.ru/o-nas/novosti/smi-o-nas/v-rossii-nachali-vvodit-produktovye-kartochki-dlya-semey-s-detmi-i-postradavshikh-ot-covid-19/> (дата обращения: 27.06.2022).

⁸ РИА Новости. В Госдуме предложили использовать сертификаты вместо продуктовых карточек. URL: <https://ria.ru/20220111/sertifikaty-1767330576.html> (дата обращения: 27.06.2022).

⁹ Газета.ru. В Госдуме поддержали введение продуктовых карточек. URL: <https://www.gazeta.ru/business/news/2022/01/11/17124445.shtml?updated> (дата обращения: 28.06.2022).

Классический вариант программы продовольственной помощи снижает уровень конкуренции между участниками рынка, так как в состав продовольственных наборов, как правило, включаются наиболее доступные товары. Также не могут быть учтены требования каждого получателя социальной помощи в части индивидуальной непереносимости продуктов питания. Кроме того, существует и коррупционный фактор, связанный с заключением государственных контрактов на поставку продуктов питания.

Более актуальным вариантом реализации государственной программы продовольственной помощи представляется целевая субсидия малоимущим гражданам на покупку продовольственных товаров. При данном виде реализации малоимущий гражданин получает не фиксированный набор продуктов, а субсидию в виде ежемесячной суммы денежных средств, перечисляемой на его специализированный банковский счёт. После этого имеется возможность самостоятельно распределить полученную сумму между продуктами питания. Подобный подход имеет преимущество перед классическим вариантом программы продовольственной помощи тем, что лишён её вышеописанных недостатков.

Несмотря на это, существуют риски злоупотребления использованием денежных сумм, предоставляемых в рамках оказания социальной помощи гражданам. С целью предотвращения этого, на их использование накладывается ряд ограничений:

- Средства можно потратить только на товары базового потребления;
- Алкогольная и табачная продукция исключается из программы и не может быть приобретена получателем на предоставляемые средства;
- Из числа организаций, принимающих к оплате карты, на которые перечисляется социальная помощь, исключаются торговые сети, представляющие товары престижного потребления.

Моделирование эффекта от введения продовольственных карт и его воздействия на снижение уровня бедности в Российской Федерации. Для оценки потенциального эффекта от введения продовольственных карт на снижение уровня бедности авторами было произведено их моделирование как дополнительной выплаты на основании репрезентативной для Российской Федерации выборки домохозяйств в рамках Выборочного наблюдения доходов населения и участия в социальных программах за 2021 г. (ВНДН 2021). В качестве базового показателя бедности для сравнения был принят показатель «Признак малоимущего домохозяйства» таблицы домохозяйств ВНДН, который отражает факт превышения величины прожиточного минимума над совокупными доходами домохозяйства.

Исходя из этого, был рассчитан дефицит денежного дохода для бедного домохозяйства, представляющий собой разность между величиной прожиточного минимума и совокупным доходом домохозяйства. Далее, были сформированы четыре варианта введения продовольственных карт как социальной выплаты,

уменьшающей дефицит денежного дохода домохозяйства. Были рассмотрены четыре сценария, предусматривавшие выплаты каждому бедному гражданину в размере 1 тыс. рублей, 2,5 тыс. рублей, 5 тыс. рублей и 10 тыс. рублей в месяц, которые вменялись в доход домохозяйства.

Результаты показали, что даже относительно малая выплата в размере 1 тыс. рублей на бедного в месяц способствует существенному снижению уровня бедности – на 20,5%. При выплате в 10 тыс. рублей в месяц, почти все домохозяйства преодолевали границу бедности, что свидетельствует о существенном потенциале продовольственных карт как инструмента социальной поддержки граждан.

Таблица 2

Результаты моделирования эффекта от введения продовольственных карт на уровень бедности на основании данных ВДН-2021

	Без вы- плат (базовое значение)	Выплата 1 тыс. руб.	Выплата 2,5 тыс. руб.	Выплата 5 тыс. руб.	Выплата 10 тыс. руб.
Количество малоимущих домохозяйств в выборке	4 470	3 553	2 403	1 127	162
Уровень малоимущих домохозяйств от базового значения	—	79,5%	53,8%	25,2%	3,6%
Снижение малоимущих домохозяйств от базового значения	—	20,5%	46,2%	74,8%	96,4%

Источник: рассчитано И.А.Прошиным на основании микроданных домохозяйств ВДН-2021.

Предположительно, более комплексный подход к использованию продуктовых карт может достичь такого же эффекта с меньшими бюджетными затратами. Тем не менее даже при прямом подходе продуктовые карты потенциально могут оказать значительный эффект на снижение уровня бедности и внести существенный вклад в достижение национальной цели снижения уровня бедности в два раза к 2030 году.

* * *

На основании вышеописанного можно сделать следующие выводы о потенциале использования продовольственных карт в Российской Федерации:

- Продовольственные карты показали свою эффективность в отечественной и зарубежной практике как средство для повышения благосостояния малоимущих граждан;

- Высокую результативность продовольственные карты показывают в случае их использования дифференцированно к различным группам малоимущего населения;
- Введение ограничений на категории продуктов, на которые могут быть израсходованы средства, полученные в рамках программы социальных карт, также повышает их результативность;
- Введение и последовательное использование продовольственных карт позволяет повысить благосостояние наиболее уязвимых слоёв населения.

К потенциально негативным эффектам от введения продовольственных карт можно отнести рост социального иждивенчества и снижение стимулов к трудовой деятельности (однако исследование поведенческих эффектов при введении программ продовольственной помощи требует дополнительного анализа). Данные последствия потребуют отдельного решения для минимизации своего негативного эффекта.

Наиболее перспективными направлениями исследований в дальнейшем авторы считают разработку более детальной модели использования продуктовых карт в Российской Федерации, учитывающей глубину бедности, особенности потребления среди различных групп граждан и географические особенности их расселения по территории страны, а также разработку мероприятий по предотвращению негативных социальных эффектов от введения продовольственных карт.

Литература

1. *Баскаков С.М.* Система адресной продовольственной помощи: возможности и перспективы // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 21. С. 53–61.
2. *Водясов П.В.* Механизм внутренней продовольственной помощи // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 2. С. 28–32.
3. *Воронин Б.А., Чупина И.П., Воронина Я.В.* Система государственной помощи населению РФ // АОН. 2020. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-gosudarstvennoy-pomoschi-naseleniyu-rf> (дата обращения: 08.03.2022).
4. *Козлова Г.Г.* Оценка мультипликативного эффекта государственной программы продовольственной помощи малоимущим гражданам // Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. № 5. С. 129–132.
5. *Ломакин П.Н.* Этапы развития продовольственной политики США // Научные труды Вольного экономического общества России, 2014. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/etapy-razvitiya-prodovolstvennoy-politiki-ssha> (дата обращения: 07.03.2022).
6. *Маклярский Б.М.* Война с бедностью: американский опыт и российская практика // РСМ. 2005. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/voyna-s-bednostyu-amerikanskiy-opyt-i-rossiyskaya-praktika> (дата обращения: 09.08.2022).
7. *Родина Н.В.* Внутренняя продовольственная помощь в Российской Федерации: проблемы и решения // Региональная экономика: теория и практика. 2018. № 3(450). С. 484–492.
8. *Светлаков А.Г., Яркова Т.М.* Формирование продовольственной независимости России в условиях неопределённости и непредсказуемости вызовов внешней среды // Пермский аграрный вестник. 2014. №4(8). С. 79–85.

9. Стукач В.Ф., Старовойтова Н.П. Инфраструктура внутренней продовольственной помощи: проблемы, решения // Вестник ОмГАУ. 2014. № 3(15). С. 49–54.
10. Сушкова Л.В. Особенности реализации механизма адресной помощи с использованием банковских карт в потребительской кооперации. 2015. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_44887755_44896371.pdf (дата обращения: 08.03.2022).
11. Чубарова Т.В. Патернализм в современном обществе: от продуктовых карточек до безусловного дохода // Общественные науки и современность. 2017. № 6. С. 43–54.
12. Шагайда Н.И. К вопросу о программе продовольственной помощи // Экономическое развитие России. 2021. № 2. С. 38–44.
13. Шахназарян Г.Э. Программа внутренней продовольственной помощи как инструмент государственной поддержки сельхозпроизводителей // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 8(383). С. 50–62.
14. Bailey M.J., et al. Is the social safety net a long-term investment? Large-scale evidence from the food stamps program // National Bureau of Economic Research. 2020. № w26942.
15. Bishop J., Formby J., Zeager L. The Impact of Food Stamps on US Poverty in the 1980s: A Marginal Dominance Analysis // *Economica*. 1996. New Series. Vol. 63. № 250.
16. Butler J., Raymond E. The Effect of the Food Stamp Program on Nutrient Intake // *Economic Enquiry*. 1996. P. 781–798.
17. Castañeda T., Aldaz-Carroll E. The International transmission of poverty: some causes and policy implications // Inter-American Development Bank, 1999.
18. Fraker T. The effect of food stamps on food consumption: a review of the literature. Current perspectives on food stamp program participation // United States Department of Agriculture, Food and Nutrition Center, Office of Analyses and Evaluation. 1990.
19. Fraker T., Martini Al., Ohls J., Ponza M. The Effects of Cashing-Out Food Use and the Cost of Issuing Benefits // *Journal of Policy Analysis and Management*. 1995. Vol. 14. № 3. P. 372–392.
20. Grosh M.E. The Jamaican food stamps programme: A case study in targeting // *Food Policy*. 1992. № 1. P. 23–40.
21. Gunderson C., LeBlanc M., Kuhn B. The Changing Food Assistance Landscape. The Food Stamp Program in a Post-Welfare Reform Environment // An Economic Research Service Report. 1999.
22. Jolliffe D., Gundersen C., Tiehen L., Winicki J. Food Stamp Benefits and Child Poverty // American Agriculture Economics Association. 2005. № 87(3). P. 569–581.
23. Jolliffe D., Margitic J., Ravallion M. Food Stamps and America's Poorest // National Bureau of Economic Research. 2019. № w26025.
24. Pavetti L.D., Rosenbaum D. Creating a safety net that works when the economy doesn't: The role of the food stamp and TANF programs // Washington: Center on Budget and Policy Priorities. 2010.
25. Rogers B., Coates J. Food-based safety nets and related programs // World Bank. Washington. 2002.

Igor Proshin (e-mail: igor.a.proshin@gmail.com)

Junior researcher, All-Russian Scientific Research Institute of Labor of the Ministry of Labor and Social Protection of the Russian Federation (Moscow, Russia)

Natalia Korobkova (e-mail: n.korobkova@yandex.ru)

Analyst, All-Russian Scientific Research Institute of Labor of the Ministry of Labor and Social Protection of the Russian Federation (Moscow, Russia)

PERSPECTIVES FOR USING FOOD STAMPS AS AN INSTRUMENT OF SOCIAL SUPPORT OF THE POOR IN THE RUSSIAN FEDERATION

Providing social support to poor citizens is one of the most effective tools for reducing poverty. The article discusses the creation of a system of food assistance to poor citizens as one of the most effective measures of social support aimed at reducing poverty. Various ways of organizing this system are shown, domestic and foreign experience is analyzed, conclusions about its strengths and weaknesses are drawn, practical recommendations are given for organizing a food aid system in the form of a system of specialized food cards (food stamps or coupons) in the Russian Federation at the federal level.

The potentiality of stimulating economic growth and supporting national agriculture with through the same program is also considered. The effect of the food cards implementation on poverty reduction has been modeled.

Keywords: poverty, lifting people out of poverty, poverty reduction, government social assistance, food assistance, food stamps, economic growth, fueling economic growth, support of agricultural sector.

DOI: 10.31857/S020736760021569-4

© 2022

Виктор Студенцов

старший научный сотрудник Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук (г. Москва, Россия)

(e-mail: studentcov.viktor@gmail.com)

ЯПОНИЯ: ПРОЩАНИЕ С КОММУНИТАРНЫМ КАПИТАЛИЗМОМ?

В течение нескольких послевоенных десятилетий своеобразие экономической модели Страны восходящего солнца определялось укоренённостью специфических религиозных и этических традиций, разделяемых практически всеми слоями общества. При этом ее воспроизводство критическим образом зависело от сохранения высоких (или во всяком случае стабильных) темпов экономического роста, чему в течение длительного времени способствовали низкий курс иены и меры по защите внутреннего рынка. Именно они позволяли поддерживать должные темпы экономического развития и уровни занятости. Однако давление конкурентов, принудивших Японию ревальвировать свою национальную валюту, привело к спаду и затяжной стагнации, усугубившейся к тому же ошибочной макроэкономической политикой. В условиях последовавшей депрессии ярко вышли наружу недостатки и слабости существовавшей системы – и прежде всего негибкость, порождаемая квазирыночным поведением. На повестку дня встала задача трансформации традиционных структур и институтов, переделка их на неолиберальный манер. Однако четвертьвековой опыт либеральных реформ не дал значимых положительных результатов. Поскольку многие из них шли вразрез с традиционными воззрениями японцев, встает вопрос: сколь успешными и долговечными будут их результаты.

Ключевые слова: Япония, культура, конфуцианство, группистская этика, коммунитарный капитализм, квази-конкуренция, кэйрецу, фирма как семья, пожизненный наем, неолиберализм.

DOI: 10.31857/S020736760023109-8

Всегда и везде хозяйственные процессы несут на себе печать национального культурного своеобразия, определяемого географическим положением, историей, религией, предшествующим развитием страны. Одним из ярких современных примеров тому является Япония, развитие которой несколько десятилетий тому назад было предметом зависти одних и ненависти других. Политическая экономия Японии в широком смысле слова – как особенный характер формирования организационно-экономических структур и согласованных частно-государственных мер по обеспечению хозяйственного воспроизводства – во многом определялась ментальностью (или культурой) нации.

Некоторые особенности японской социальной хозяйственной этики. Хозяйственная практика Японии не может быть адекватно понята без уяснения ментального строя нации. Некоторые исследователи не без оснований полагают, что ее особенности вызваны исключительной живучестью пережитков феодализма и рассчитывают, что они рано или поздно исчезнут. Но последние пока еще живучи.

Принято считать, что японцам свойствен коллективизм – впрочем, понятие «коллективизм», как и противоположное ему «индивидуализм», в самой

Японии не в ходу, поскольку эти слова не имеют прямых аналогов в японском, а имеющиеся их переводы несут негативные оттенки¹. Поэтому для обозначения отношений, близких по характеру к коллективизму, многие местные авторы используют в качестве более адекватного понятие «группизм» и другие схожие термины [1]. «...В японском обществе, – пишут отечественные исследователи, – основной ячейкой является группа, именно она подчас и выступает как индивидуум, в смысле единого целого. При этом личность рассматривается как органичная часть группы» [2. С. 34, также 18. 104 и др.]. Одни исследователи приписывают такое мироощущение традиции совместного труда на рисовых полях, другие – влиянию конфуцианства. Так или иначе, данный феномен имеет культурно-историческую природу – до середины 80-х годов XIX века одинокие простолюдины были в полном смысле бесправны, наименьшим юридическим лицом законодательством признавалась семья.

Американский психолог Г. Триандис (1926–2019) вычленил в индивидуализме и коллективизме горизонтальное и вертикальное (иерархическое) измерения [3]. Японцы принадлежат к вертикальным коллективистам, поскольку отличаются стремлением и умением выстраивать иерархические отношения. «Японское общество не разделено по классам. Это общество статуса. Экономический статус индивида связан с социальным положением, которое он занимает в обществе» [4. Р. 1223].

«Японское общество основано на конфуцианской этике взаимоотношений, которая является партикуляристской по масштабу (семья, группа, нация) и коллективистской по своему характеру». [5. Р. 325]. Люди как бы частично растворяют свою личность в общности, к которой принадлежат, – живут ее общими заботами и интересами. «Группа всегда важнее отдельного человека. – резюмировал особенность японского миропонимания американский исследователь Дж. Олстон. – Совместный успех рассматривается как результат групповых усилий, а не исключительной деятельности отдельных людей» [6. Р. 34]. В подтверждение этого Олстон (вместе с И. Такеи) указывал на то, что «заработная плата в Японии в основном основана на групповых, а не индивидуальных характеристиках» (цит. по 7. Р. 199)².

Закрытые сообщества, каковыми являются японские группы, порождают иерархию по старшинству, питаемую представлениями о том, что они являются органическими сообществами, подобно биологическим семьям. Межличностные отношения строятся, как правило, по вертикали, которая предполагает иерархию, опирающуюся на унаследованную от конфуцианства систему рангов [2. С. 18–19]. Неформальные ранги присваиваются всему – даже общественным институтам (университетам, корпорациям и т.д.). Статус субъекта определяется

¹ Прямой перевод первого термина отсылает к понятиям «диктаторство», «ультранационализм», а второго – напрямую ассоциируется с эгоизмом, себялюбием [1].

² Правда, объясняли они данный факт желанием «уменьшить конкуренцию и зависть между людьми».

не столько занимаемым положением в том или ином социальном институте, сколько рангом последнего.

Воспринятая Японией философия и практическая этика конфуцианства не стала простой калькой с китайской — здесь возникло особое, «японское» конфуцианство, важнейшим отличием которого стал перенос статуса главной добродетели с «доброжелательности» (понимаемой как склонность делать добро) на верность, преданность. Лояльность, вместе с сыновним благочестием и уважением к старшим образовали триаду ценностей, регулирующих социальные иерархические отношения. В такой этической системе индивидуализму места не было. «Ориентированное на лояльность» японское конфуцианство [8. Р. 9] требует повиновения начальству, служения родителям, почитания старших и подчинения большинству. Поскольку человек находится в отношениях с разными групповыми субъектами (семьей, компанией, государством и т.п.), то его лояльность как бы расщепляется — лояльность к одной структуре может вступать в частичное противоречие с лояльностью к другой.

Некоторые исследователи считают, что в становлении капитализма в Японии конфуцианство сыграло примерно ту же роль, что и протестантская этика на Западе. Писалось о формировании основанной на конфуцианских ценностях коллективной солидарности и дисциплине «неиндивидуалистической версии капиталистической модерности» (П. Бергер), о сетевом капитализме, поддерживаемом семейными добродетелями и групповой солидарностью (Ту Вэймин) [9]. Со своей стороны, А. Ёсимацу (Yoshimatsu, 1910–1990) полагал, что «японский эквивалент протестантской этики заключается в идее принесения в жертву личных интересов ради блага организации» (цит. по 10. Р. 18).

Японцы, в чьем мировоззрении синкретично переплелись идеи конфуцианства, буддизма и даосизма, верят в наличие у каждого индивидуума некоего подобия души или духа — нумена связанного с Абсолютом. Нумен имеется не только у каждого индивида, но и их сообщества, причем нумен последнего более прямо «сообщается» с Абсолютом, нежели нумен отдельного человека. Таким образом, для жителей страны Восходящего солнца членство в сообществе представляет собой особую духовную ценность, наполняется дополнительной трансцендентальной значимостью [11].

Факторами, способствовавшими особому сплочению японцев, были представление о своей малочисленности и враждебном окружении и также память о поражении в войне. После Второй мировой войны экономический строй Японии сверху донизу был пронизан идеями группизма, а значит — ценностями лояльности, иерархичности и т.п. Поведение регулировалось соглашениями, основанными, прежде всего, на доверии, а не на законе [12. Р. 4].

Особенности хозяйствования до 80-х–90-х годов XX века. Неудивительно, что в силу господства группо-ориентированной этики подходы к организации

и ведению хозяйства в Японии резко контрастировали с опытом индивидуалистически ориентированных западных стран, особенно США.

В течение первых нескольких послевоенных десятилетий Япония представляла собой яркий пример организованного, или скоординированного, капитализма. Государство и бизнес активно взаимодействовали в определении параметров экономики — таких как динамика ее развития и изменения структуры, — согласовывали свои действия по продвижению японских товаров на мировые рынки. Правительство не только выдавало рекомендации, но и оказывало финансовую поддержку одним отраслям и сдерживало развитие других.

Еще в 1931 г. для предотвращения роста безработицы и «чрезмерной» конкуренции были установлены принудительные картельные соглашения. По закону, в картели должны были входить две трети компаний каждой отрасли, а те, что оставались за их рамками, обязывались следовать принятым в картеле установлениям. Во время войны вмешательство государства в дела бизнеса стало всеобъемлющим: конкуренция была практически полностью ликвидирована самим ходом вещей (в том числе, нехваткой финансовых, материальных и людских ресурсов), картелирование было повсеместным. Предприятия «пристегивались» к банкам — каждому «назначался» свой «основной» банк. В 1940 г. вступило в силу требование установления компаниями устойчивых постоянных отношений с субподрядчиками и развития специализации мелкими и средними фирмами (с целью ликвидации «расточительного дублирования»). Под контроль государства перешли фирмы двадцати двух отраслей, координация деятельности которых осуществлялась особыми контрольными ассоциациями, следившими за тем, чтобы картельные соглашения не заключались в ущерб интересам общества.

После войны американская оккупационная администрация распустила дзайбацу³, ввела антимонопольные законы, провела другие реформы, «приблизившие» хозяйственный строй Японии к американскому. Однако довольно скоро многие из них были отменены: в 50-х годах после перехода к политике роста антимонопольные законы были либерализованы, что позволило некоторым дзайбацу возродиться в форме кэйрэцу⁴ [13].

В 80-е годы в личных беседах японские экономисты признавались, что «среди западников, пишущих о Японии, общей ошибкой является излишнее преувеличение функции рынка. Западных академических экономистов (особенно из стандартного⁵ неоклассического направления) приводит в ужас даже намек на то, что Япония в действительности не принадлежит к клубу стран со

³ Дзайбацу — характерная до середины XX века японская форма конгломерата, которую отличала семейная собственность, вертикаль управления и высокий уровень диверсификации.

⁴ Кэйрэцу представляют собой устойчивые крупные финансово-промышленные группы, где формально независимые компании (разного размера) объединены системой перекрестного владения пакетами акций, а также единой политикой (горизонтальные) или же системой подрядных и субподрядных отношений (вертикальные).

⁵ В русском переводе книги фон Волферена употребленное в оригинале слово «conventional» почему-то переведено как «светский» («светского неоклассического направления»).

“свободой рынка”» [14. С. 12]. Между тем такое положение было результатом сознательного выбора, продиктованного как логикой событий, так и национальной ментальностью. «Ни японское правительство, ни частный капитал никогда не доверяли рынку. По мнению и тех, и других, государство должно быть всепроникающим... Оно должно обладать сильной властью в экономике, может и должно обеспечивать определенную защищенность общества от просчетов рынка...», – утверждал американский японовед Ричард Дж. Сэмюэлс (цит. По 2. С. 107).

В одном из подготовленных для правительства в 60-е и 70-е годы консультативных документов провозглашалось, что свободная конкуренция оказывает удушающее воздействие на экономику, а потому недопустима. В другом же писалось, что вместо того, чтобы поощрять интенсивную конкуренцию субъектов, каждый из которых ответственен лишь за собственные действия, японская экономика должна опираться на коллегиальные группы, созданные внутри компаний и между ними. Признавалось, что, хотя подобное взаимодействие может порождать излишние зависимости и наносить ущерб свободе конкуренции, оно предпочтительно тем, что обеспечивает эффективность [15. Р. xiv].

И в дальнейшем правительство вовсе не спешило насаждать конкурентную среду. В ряде отраслей (прежде всего, в строительстве) в течение нескольких десятилетий при распределении заказов местных властей практиковался неприкрытый сговор. Заказчик (например, муниципалитет) доводил до подходящих по квалификации подрядчиков предложение о проведении строительных работ, а те уже в своем кругу решали, кому на сей раз достанется контракт. По негласному уговору в следующий раз контракт должна была получить другая компания, и так далее по очередности. Подрядчики со своей стороны на тех же принципах отдавали часть работ на субподряд более мелким компаниям. Исключающие ценовую конкуренцию картельные соглашения под патронажем государственных регулирующих органов практиковались и в других отраслях с целью обеспечения как их выживания, так и устойчивости. Причем активное участие в данных процессах принимали отраслевые предпринимательские ассоциации [16. Р. 143–155]. Таким образом, складывалась конкуренция, оставляющая место под солнцем всем участникам рынка, потому как «конкуренция, которая порождает проигравших, рассматривалась как фундаментальное “зло”» [17. Р. 406].

Впрочем, при всем группизме нравственных препятствий для конкуренции между японскими компаниями, состоящими в разных хозяйственных объединениях (кэйрецу), не было, поскольку друг другом они воспринимались как «чужаки».

«Позаимствованные» Японией иностранные учреждения («профсоюзы», «акционерные общества», «банки» и т.п.) имели те же названия, что и в странах происхождения, но во многом иной характер [18. Р. 420; 16. Р. 71]. Так, профсоюзы объединяли работников не по профессиям или отраслям, а по принадлежности к той или иной компании – работники одной компании безотносительно их специальности входили в созданный ею профсоюз. Акционеры,

в теории являвшиеся собственниками компаний, были отсечены как от управления ими, так и от их доходов, поскольку обычно две трети, а то и бо́льшая доля акций находилась во владении «родственных» компаний⁶. Коммерческие банки по большей части занимались не столько рыночным, сколько прямым финансированием промышленности.

По определению Э. Сакакибара — одного из прежних заместителей министра финансов, — Япония тех лет являлась «некапиталистической рыночной экономикой» [15. P. v, vi, 1 и др.]. Некапиталистический ее характер он доказывал тем, что, хотя факторы производства и хозяйственные институты находились в частной собственности, капиталисты как класс в ней вовсе не доминировали, а фирмы находились под суверенитетом (властью) работников. Ему же принадлежит характеристика японской экономики как на десять процентов капиталистической, и на девяносто процентов — социалистической. К первой части он относил конкурентные на международном рынке сектора (производство авто, компьютеров и другой электроники, интегральных схем, роботов и станков, химикатов и т.д.), а ко второй — «защищенные» отрасли (сельское хозяйство, банковский и финансовый сектор, транспорт, розничную торговлю и проч.) [20. P. 1].

Некоторые критики господствовавших порядков [17; 21] также по разным причинам характеризовали их как социалистические, что в их лексиконе было негативной оценкой. Невозможность отождествить японскую экономику в качестве капиталистической отстаивали также Х. Итами [22], Р. Комя [23] и другие видные экономисты. Ее нередко называли квази-капитализмом или «коммунитарным капитализмом» [12; 24; 20]. В понимании сторонников такого подхода, «коммунитарный капитализм» характеризовался активной ролью государства; тенденцией компаний к объединению в бизнес-группы и к проведению согласованной отраслевой политики; отношением к персоналу как к долгосрочному «человеческому активу», а не как к расходному материалу; преданностью работников фирмам, в которых они были заняты; ориентацией на экономический рост, а не на максимизацию прибылей и т.п.

Особенный характер японской экономики Р. Одзаки [25; 26] описывал как «гуманитарный» или «человечный» капитализм, представлявший собой что-то среднее между стандартными капитализмом и социализмом. «Это высокопродуктивная, ориентированная на людей система, — писал он, — основанная на предпосылке, что человеческие, а не денежные или материальные ресурсы являются наиболее важным капиталом для создания и увеличения богатства наций» (Цит. по. 27. P. 119).

Крупная компания как «семья». Как свидетельствовала практика крупных компаний и кэйрецу, конфуцианское понимание семьи и группизм оказались спроецированы и на деятельность корпораций⁷.

⁶ Мацумото [19] описывал это как «освобождение» компаний от акционеров.

⁷ Подробнее об особенностях организации японского корпоративного сектора см. [28].

Попытки выстроить патерналистские, квази-семейные отношения на предприятиях были отмечены еще в конце XIX века, но дали осязаемый результат только в преддверии войны [29. Р. 42]. В середине 30-х годов прошлого века председатель бумажной компании «Одзи Сэйси» Г. Фудзивара откровенничал, что-де за границей отношения между рабочими и капиталистом выстроены по формуле «труд-товар»: «там предприниматели совершенно чужды рабочим, и за воротами завода они не общаются с рабочими. <...> А у нас в Японии с незапамятных времен между предпринимателями и рабочими установлены семейные отношения, как между главой семьи и членами семьи. Кроме обычных отношений найма, *между ними имеется духовное родство. Нет антагонизма и классовой борьбы*» [30. С. 26]. Хотя нарисованная картина сильно приукрашала действительное положение вещей, взаимоотношения представителей труда и капитала, похоже, и впрямь не были чисто деловыми.

В 90-х годах К. Итами (1945–) находил рыночную систему Японии «чем-то отличным от “капитализма”» [22. Р. 75]. Этот особый режим он определил, как «человеко-капитал-изм» («human-capital-ism»), но не в том смысле, что в этой системе центральную роль играл человеческий капитал в противовес капиталу, воплощенному в материальных и финансовых активах, а в том, что именно работники обладали суверенитетом (иначе говоря, властью) над компаниями. В интерпретации Итами суверенитет работников состоял в том, что, как он писал, «фирма принадлежит людям, которые связывали с ней судьбу и работали в ней в течение длительного времени. Они являются держателями “суверенной власти”. Иными словами, это те люди, кто имеет право принимать принципиально важные для фирмы решения и обладают приоритетными правами на распределение экономических выгод от ее деятельности» [22. Р. 75].

Утверждение, что работники обладали суверенной властью над фирмой, отражало, конечно же, не юридическое, а фактическое положение дел, иначе становятся непонятны такие феномены, как поддержание занятости в ущерб выплате дивидендов и т.п. Но не поголовно все работники, а только их «ядро» с длительным стажем работы на предприятии⁸ были его бенефициарами-«квазисобственниками» и, по выражению Итами, «ощущали себя членами фирмы, идентифицировали себя с ней». Это вовсе не означает, что в своей деятельности фирмы всегда и везде отдавали приоритет интересам работников.

Формированию «ядра» персонала способствовала система закрепления постоянных работников, известная как пожизненный найм. Последний не был никак юридически оформлен (контракты у всех работников были годовыми⁹) и охватывал меньшую часть работников. Принципиально то, что заработная

⁸ Не имевшие значительного стажа, и тем более занятые неполный рабочий день, а также женщины, в число таких лиц обычно не входили.

⁹ Известно, что и в Европе довольно высока доля «оседлых», имеющих длительный непрерывный стаж работников, но в отличие от Японии, они обычно не пользуются особыми привилегиями.

плата зависела не от размеров выработки, а от стажа работы в фирме (выслуги лет или же старшинства). Такая форма оплаты в зародыше пресекала желание работника переменить место работы: ведь в случае перехода в другую компанию ему пришлось бы начинать карьеру заново, с низов. По наступлению пенсионного возраста заработная плата постоянного работника могла падать, но даже когда признавали его лишним, не сразу увольняли, а перемещали на менее трудоемкую и ответственную работу в той же фирме или в одной из компаний-сателлитов.

Дж. Эбеглен считал, что феномен «пожизненного найма» более точно описывается термином «пожизненная привязка» или «обязательство» (commitment) [31. Р. 10]. Точно так же «обязательством» называл его А. Морита [32. С. 139], а М. Аоки (1938–2015) — «квази-постоянной» занятостью. С точки зрения работника, это можно было бы также определить как «пожизненное прикрепление» к предприятию. Кстати, японские корпорации набирали новичков не по квалификации, а по их соответствию «конфуцианским» чертам характера — верности, трудолюбию и готовности подчинить личные цели групповым. «Именно в контексте обмена обязательствами между работником и работодателем становится значимым понятие кайша (предприятие — В.С.) как семьи. Лидеры кайша могут говорить и говорят о вступлении в компанию как “о рождении заново в другой семье”», — писали Эбеглен и Сток [33. Р. 200].

Советы директоров японских корпораций практически полностью формировались из инсайдеров; многие компании назначали собрания акционеров на один и тот же день, что создавало препятствия для участия в них держателей мелких пакетов акций и вообще людей со стороны [34. С. 51]. Дивиденды были низки, а что касается прироста капитала, то, хотя он и был высок, реализовать его было затруднительно, поскольку большая часть акций находилась под контролем членов сети перекрестного держания акций — «основного» банка и «родственных» компаний. Интерес этих акционеров состоял не в получении доходов на свои вложения, а в совместном ведении бизнеса. Одним из результатов этой особой практики корпоративного управления стала ориентация компаний на увеличение масштабов производства. Дивидендная доходность акций (отношение дивиденда к курсовой стоимости акции) корпораций, зарегистрированных на первой секции Токийской биржи, составляла немногим более одного процента¹⁰. Это было значительно меньше, чем доход по обычным банковским вкладам, не говоря уже о срочных [29. С. 90]. Поскольку компании-члены кэйрецу обычно не обращались на фондовую биржу за новым капиталом, сторонние акционеры рассматривались как, если уж не полностью чуждый, то, во всяком случае, обременительный элемент¹¹.

Существованию практики пожизненного найма в Японии способствовал дуалистический характер рынка рабочей силы: преобладающая часть

¹⁰ При этом с 60-х годов в целом по стране капиталододача постоянно снижалась.

¹¹ Мацумото отмечал, что средние и мелкие компании вели бизнес более «капиталистически» [19. Р. 111].

работников как на крупных предприятиях, так и в целом в стране трудилась в условиях отсутствия гарантированности их рабочих мест. К тому же она могла успешно функционировать только в период устойчивой конъюнктуры, т.е. при наличии постоянного или даже растущего спроса, что минимизировало необходимость сокращать рабочую силу. Когда же последнее условие перестало соблюдаться, «спайка» предприятия и работников, принадлежавших к кадровому «ядру», оказалась под угрозой.

Неолиберальные реформы и «новый капитализм». Уязвимым местом японского капитализма, победное шествие которого в начале 80-х годов казалось неостановимым, была зависимость от внешних рынков. Растущие дисбалансы в торговле с Японией не могли рано или поздно не спровоцировать определенной реакции ее торговых партнеров, и прежде всего США. В 1985 г. Япония и остальные члены Группы пяти (США, Великобритания, Франция и Германия) для обеспечения конкурентоспособности доллара достигли договоренности повысить курсы валют других стран-участниц. Рост курса иены повлек за собой сокращение спроса на японскую продукцию, а затем и спад производства. Ситуацию усугубила ошибочная макроэкономическая политика, в результате чего произошло обрушение фондовой биржи и масштабное обесценение активов. Неолиберальные экономисты как в самой Японии¹², так и за ее пределами поспешили приписать затяжной экономической провал ее «хозяйственной специфике», якобы ответственной за закоснелость и инерционность хозяйственных структур. «Лечить» экономику было предложено стандартными средствами – приватизацией, дерегулированием, либерализацией.

Далеко не все находили такую политику обоснованной. Так, Сакакибара призывал всячески чураться «американских идей» о свободном рыночном капитализме, поскольку их воплощение в жизнь грозило разрушением «экономической идентичности» Японии. Он страстно критиковал японских сторонников «американизма», настаивавших на том, что страна должна максимально открыть рынки иностранному и отечественному бизнесу. «Реформа», которую пытаются провести верящие в универсальную ценность американизма, представляет собой не что иное, как акт варварства против наших собственных национальных культурных ценностей, – писал Сакакибара. – Хотят ли потребители и зарплатники¹³ разрушения системы? Ответ однозначен: «Нет!» [36]. Действительно, фактически предлагалось ни много, ни мало – отказаться от имевших глубокие духовные и исторические корни принципов обустройства жизни японцев, т.е. от того, что делало японца японцем: группизма.

¹² К числу сторонников перемен примкнул и основатель Sony А. Морита (1921–1999). В его интерпретации зарубежным компаниям было невозможно конкурировать с японскими в силу выплачиваемых последними низких дивидендов и малого вознаграждения работников [35. Р. 57–58].

¹³ Как уже было отмечено, до реформ 90-х годов большая часть работников оплачивалась повременно, а не сдельно; отсюда и термин «зарплатники».

Перемены все-таки наступили, но их результат оказался далеко не однозначен – выйти на траекторию устойчивого и высокого роста не удалось (чему косвенным свидетельством является то, что доля валовых сбережений в ВВП, достигавшая в 70-х годах 40% ВВП, в 2020 г. упала до его четверти). С 1997 г. средняя заработная плата в Японии не растет и находится на самом низком уровне среди семи ведущих стран. Отчасти это произошло по той причине, что резко увеличилась доля занятых неполный рабочий день и временных работников – с начала 90-х годов она поднялась почти вдвое (с двадцати до почти сорока процентов). В корпоративном секторе произошли заметные, но все-таки еще не кардинальные изменения. В результате экономического спада, последовавшего за ним длительного периода застоя и целенаправленных мер государства произошло частичное разрушение системы перекрестных держаний акций, увеличение в структуре акционерного капитала японских компаний доли иностранного участия. Фирмы стали вести себя более «эгоистично» – отказываться в финансовой поддержке банкам и компаниям из «своих» финансово-промышленных групп, если это сопряжено с сокращением прибылей; разрывать связи с традиционными поставщиками в пользу заключения контрактов с теми, кто предлагает более выгодные условия; пересматривать практику пожизненного найма и выказывать приверженность обеспечению доходности акций (за двадцать лет прибыли компаний возросли вдвое, а дивиденды и того больше – в шесть раз).

Выросла доля компаний, использующих сдельную форму оплаты при вознаграждении труда начальствующего состава. Впрочем, рядовые работники оплачивались, в основном, по старинке: у 87% так или иначе принимался во внимание фактор выслуги лет (у 31% оплата зависела только от выслуги безотносительно объемов выработки, а у 56% учитывалась частично) [31. Р. 86].

В начале 90-х годов большинство мелких и средних компаний все еще практиковали пожизненный наем [37. Р. 200]. Он и сейчас по-прежнему поддерживается в крупных компаниях за счет временной отдачи «свободных» сотрудников в дочерние фирмы, а также привлечения временных и частично занятых работников [38]. Принцип вознаграждения по старшинству также подвергся значительной эрозии, поскольку создавал препятствия для найма квалифицированных молодых работников новых профессий (особенно в электронной промышленности).

В конце 2021 г. премьер-министр Ф. Кисида раскритиковал проводившуюся с 1980-х годов неолиберальную экономическую политику за то, что «слишком большая зависимость от рынка привела к росту неравенства и бедности...». Между тем до недавнего времени Япония оставалась в числе наиболее эгалитарных стран ОЭСР. До неолиберального реванша рубежа века критики пеняли правительству за то, что основной его задачей «было перераспределение доходов для выравнивания материального положения различных слоев и групп» [21. Р. 9]

и за «твердую веру в эгалитаризм, одну из фундаментальных социальных целей послевоенного японского общества» [17. Р. 406]. И вправду, налоговая политика того времени была жесткой — ставки налогов на прирост капитала и на наследство были очень высоки. Но эгалитаризм «царил» и в японских корпорациях, где наблюдалось относительное равенство вознаграждений. Даже в начале века главные исполнительные лица здесь получали только в десять раз больший доход, чем средний рядовой работник, тогда как в США этот разрыв составлял около четырехсот раз [31. Р. 87]. Но неравенство нарастает. В 1979 г. 89,3% японцев считали себя принадлежащим к среднему классу), а 54,4% — представителями средней прослойки среднего класса [4. Р. 1223]. К 2019 г. ситуация существенно изменилась — к среднему классу причисляли себя уже только чуть более 57%, в том числе 42% — к низшему среднему классу.

Похоже, неолиберальный крен правительств 90-х годов и особенно С. Абэ (2006—2007 и 2012—2020 годы) — упор на конкуренцию, приоритет интересов акционеров, признание работников простыми поставщиками услуг труда, а не членами компаний-сообществ — зашел слишком далеко, недаром Кисида провозгласил отказ от неолиберализма и движение к некоему «новому капитализму». Впрочем, контуры последнего не ясны, но подразумевается, что он будет «человечным», более ориентированным на простого рядового труженика. «В социально-экономических преобразованиях вместо того, чтобы оставлять все на откуп рынку и конкуренции, — заявил Кисида, — я сделаю упор на совместную работу правительства и частного сектора».

Но надеяться на возвращение благополучных времен все же не приходится.

Японское «экономическое чудо» было во многом предуготовлено и поддерживалось благоприятными, даже «тепличными» условиями, инициированными политикой США. Положение Японии как форпоста США на Дальнем Востоке подтолкнуло последних к принятию инициатив по стимулированию экономического роста своего нового союзника. В 50-е и 60-е годы американцы способствовали предоставлению Японии низкопроцентных кредитов, избавлению от несения расходов на содержание оккупационных войск, активному продвижению японского экспорта, в том числе и на собственный рынок.

Особый характер национальных институтов и политика властей страны были необходимыми, но недостаточными условиями ее быстрого подъема. Как пишет Бекли и его соавторы: «Японии посчастливилось восстанавливать свою экономику во время холодной войны, когда самая могущественная страна в мире нуждалась в сильных союзниках. Соединенные Штаты не только поглощали японский экспорт и терпимо относились к японскому протекционизму, но также субсидировали японскую экономику и передавали технологии японским фирмам». [39. Р. 16]. В течение последующих десятилетий японская экономика продолжала по инерции двигаться поступательно, пока в 80-е годы те же американцы не решили положить этому конец.

И все же не исключено, что японский коммуитарный капитализм еще не сказал своего прощального слова, а национальная культурная традиция и специфика экономических институтов и хозяйственного поведения будет так или иначе воспроизводиться в новых, более жестких условиях. Надежду на то, что он еще не полностью канул в Лету, дает понимание того, что он зиждился на «глубоко укорененных общинных нормах, касающихся справедливости, социального порядка, национальной идентичности и национальной самостоятельности» [12].

Литература

1. *Itoh Y.* (1991). Socio-Cultural Backgrounds of Japanese Interpersonal Communication Style // *Civilisations. Revue Internationale d'Anthropologie et de Sciences Humaines*. No. 39. P. 101–128. <https://doi.org/10.4000/civilisations.1652>
2. Японский феномен // М.: РИО Института востоковедения, 1996. 180 с.
3. *Triandis H.* (1995). Individualism and Collectivism // Boulder (CO), Westview. 259 p.
4. *Hamada T.* (1985). Corporation, Culture, and the Environment: The Japanese Model // *Asian Survey*, v. 25. No. 12. P. 1214–1228. <https://www.jstor.org/stable/2644282>
5. *Pittau J.* (1999). Ethical Values and the Japanese Economy // *Towards Reducing Unemployment*. Pontifical Academy of Social Sciences. Acta 5. Vatican City. P. 325–331. www.pass.va/content/dam/scienze-sociali/acta5/acta5-pittau.pdf
6. *Alston J.P.* (1986) *The American Samurai: Blending American and Japanese Management Practices* // Berlin-N.Y.: Walter de Gruyter. 369 p.
7. *Sakamoto A., Woo H., Takei I., Murase Y.* (2012) Cultural Constraints on Rising Income Inequality: A U.S.–Japan Comparison // *Journal of Economic Inequality*. Vol. 10, No. 4. P. 565–581. <https://doi.org/10.0007/s10888-011-9204-1>
8. *Morishima M.* (1982) *Why Has Japan 'Succeeded'?: Western Technology and the Japanese Ethos* // Cambridge: Cambridge University Press. 207 p.
9. *Riegel K.-G.* (2000) Inventing Asian Traditions: The Controversy between Lee Kuan Yew and Kim Dae Jung // *Development and Society*. Vol. 29. No. 1, P. 755–96. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/deveandsoci/29.1.75>
10. *Coates N.* (1987) The “Confucian Ethic” and the Spirit of Japanese Capitalism // *Leadership and Organization Development*. Vol. 8. Iss. 3. P. 17–22. <https://dx.doi.org/10.1108/eb053617>
11. *Taka I.* (1994) Business Ethics: A Japanese View // *Business Ethics Quarterly*. Vol. 4. No. 1. pp. 53–78. <https://doi.org/10.2307/3857559>
12. *Anchordoguy M.* (2005) *Reprogramming Japan: The High Tech Crisis under Communitarian Capitalism* // Ithaca-New York, Cornell University Press. 280 p.
13. *Gao B.* (2001) *Japan's Economic Dilemma. The Institutional Origins of Prosperity and Stagnation* // Cambridge: Cambridge University Press. 300 p.
14. *Волферен К. (ван)* (2020) Загадка японской силы: люди и политика в государстве без государства // М.: Центр гуманитарных инициатив: Серебряные нити. 568 с.
15. *Sakakibara E.* (1993) *Beyond Capitalism: The Japanese Model of Market Economics* // Lanham: N.Y.: University Press of America. 223 p.
16. *Dore R.* (2000) *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism: Japan and Germany versus Anglo-Saxons* // Oxford: Oxford University Press.
17. *Nakatani I.* (1997) A Design for Transforming the Japanese Economy // *The Journal of Japanese Studies*. Vol. 23. No. 2. P. 399–417. <https://www.jstor.org/stable/133162>

18. *Johnson C.* (1987) How to Think about Economic Competition from Japan // *The Journal of Japanese Studies*. Vol. 13. No. 2. P. 415–427. <https://www.jstor.org/stable/132476>
19. *Matsumoto K.* (1991) *The Rise of the Japanese Corporate System: The Inside View of a MITI Official* // London: Kegan Paul. 276 p.
20. *Khoon C.C.* (2005) Neo-liberalism vs. Communitarian Capitalism: Japan's Dilemma // *The Asia-Pacific Journal*. 2005. Vol. 3. No. 9. P. 1–6.
21. *Takeuchi Y.* (1998) Japan's Transition from Socialism to Capitalism // *Japanese Economy*. Vol. 26. No. 2. P. 3–24. <https://doi.org/10.2753/JES1097-203X26023>
22. *Itami H.* (1994) The "Human-Capital-ism" of the Japanese Firm as an Integrated System // *Business Enterprise in Japan: Views of Leading Japanese Economists*. Eds. K. Imai, R. Komiya // Cambridge (Mass.). MIT Press, P. 73–88.
23. *Komiya R.* (1994) The Life Insurance Company as a Business Enterprise // *Business Enterprise in Japan: Views of Leading Japanese Economists*. Eds. K. Imai, R. Komiya // Cambridge (Mass.). MIT Press. P. 365–386.
24. *Carroll M.* (2019) From Nationalist Communitarianism to Fragmentary Neoliberalism: Japan's Crisis of Social Reproduction // *Capital & Class*. Vol. 43. No. 4. P. 637–652. <https://doi.org/10.11771/0309816819880796>
25. *Ozaki R.* (1992) *Human Capitalism: The Japanese Enterprise System as World Model* // Tokyo: N.Y.: Penguin Books. 211 p.
26. *Леонтьева Е.Л.* (2014) Судьба японской модели в XXI веке / Глобальный мир: К новым моделям национального и регионального развития. Под. ред. И.С. Семенко, Н.В. Загладин, В.В. Лапкин, В.И. Пантин // М.: ИМЭМО РАН. С. 265–289.
27. *Subramanian R.* (1993) Review of Ozaki R. *Human Capitalism* // *Journal of Small Business Management*. Vol. 31. No. 2. P. 119–120.
28. *Леонтьева Е.Л.* (2009) Японские корпорации и корпоративные группы. Эволюция институтов // М.: ИМЭМО РАН. 78 с.
29. *Окумура Х.* (1985) *Корпоративный капитализм* // М.: Мысль. 250 с.
30. *Лиф Ш.Б.* (1940) *Война и экономика Японии* // М.: Политиздат. 248 с.
31. *Abegglen J.C.* (2006) *21st Century Japanese Management: New Systems, Lasting Values* // Houndmills, Basingstoke: Palgrave. 194 p.
32. *Морута А.* (1990) *Сделано в Японии* // М.: Прогресс. 309 с.
33. *Abegglen J.C., Stalk G.Jr.* (1985) *Kaisha, The Japanese Corporation* // N.Y.: Basic Books, 1985. 309 p.
34. *Портнер М., Такеуту Х., Сакакибара М.* (2005) Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать? // М.: Альпина Бизнес Букс. 261 с.
35. *Johnson C.* (1993) Comparative Capitalism: The Japanese Difference // *California Management Review*. Vol. 35. No. 4. P. 51–67. <https://doi.org/10.2307/41166754>
36. *Andrews E.L.* (1995) Blunt-Spoken Economist Is Japan's Mr. Yen // *The New York Times*, 16 September 1995, <https://www.nytimes.com/1995/09/16/business/international-business-blunt-spoken-economist-is-japan-s-mr-yen.html> international business (accessed 14.07.22).
37. *Tabata H.* (1998) Community and Efficiency in the Japanese Firm // *Social Science Japan Journal*. Vol. 1. No. 2. P. 199–215. <https://www.jstor.org/stable/30209255>
38. *Pudelko M.* (2006) The Seniority Principle in Japanese Companies: A Relic of the Past // *Asian Pacific Journal of Human Resources*. 2006. Vol. 44. No. 3. P. 276–294. <https://doi.org/10.1177/10384111060069412>
39. *Beckley M., Horiuchi Y., Miller J.M.* (2018) America's Role in the Making of Japanese Economic Miracle // *Journal of East Asian Studies*, Vol. 18. Is. 1. P. 1–21 <https://doi.org/10.1017/jea.2017.24>

Victor Studentsov (e-mail: studentcov.viktor@gmail.com)

Ph.D. in Economics, Senior researcher,

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences (RAS) (Moscow, Russia)

JAPAN: A FAREWELL TO COMMUNITARIAN CAPITALISM?

The peculiarity of the Japanese economic model in the postwar decades was determined by deep-rooted, specific religious and ethical tradition, shared by virtually all segments of society. However, its survival quite critically depended on maintaining high (or at least stable) rates of economic growth which had long been facilitated by low yen and by the measures aimed at protecting domestic market. During the period of rapid growth and high employment, there emerged a special economic structure: communitarian capitalism, based on somewhat unique character of labour-capital relations. Under the external pressure Japan had to revalue its currency that provoked recession and prolonged stagnation, exacerbated in addition by flawed government policies. It was then decided to correct the revealed weaknesses of the existing economic system, including the inflexibility, by strengthening the market mechanism. Yet the quarter-century experience of neoliberal reforms, many of which were at odds with traditional views of the Japanese, had not yielded desired results.

Keywords: Japan, culture, Confucianism, groupism, communitarian capitalism, quasi-market competition, keiretsu, family-like firm, lifetime employment, neoliberalism.

DOI: 10.31857/S020736760023109-8

Михаил Павлов

кандидат экономических наук, доцент экономического факультета
Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова
(г. Москва, Россия)
(e-mail: ltm@mail.ru)

ИССЛЕДОВАНИЕ ЧЕЛОВЕКА В РОССИЙСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ XXI ВЕКА

Исследование проблемы человека в политэкономических исследованиях XXI века в Российской Федерации позволило достичь значительных результатов, показывая новые качества человека, во-первых, как важнейшего компонента производительных сил, во-вторых, как основного актора экономики, и, в-третьих, как высшей ценности и основного средства экономического развития.

Человек творческий (*homo creator*) ориентирован на развитие личности, прогресс культуры и решение задач в осуществлении творческой деятельности, которая обладает свойством самомотивации. В отличие от *homo creator*, человек экономический (*homo oeconomicus*) в условиях рынка обладает иными ценностными ориентациями и иной мотивацией. Мотивация *homo oeconomicus* традиционно сводилась к денежной мотивации, рассматривавшейся как рациональное экономическое поведение, выражавшееся в минимизации затрат (в том числе и затрат труда), в частности. По всем этим параметрам видны глубокие различия в характеристиках *homo oeconomicus* и *homo creator*.

В экономике позднего капитализма XXI века противоречиво соединяются начало *homo oeconomicus* и *homo creator*, порождая целый ряд противоречий.

Ключевые слова: политическая экономия, *homo oeconomicus*, *homo creator*, мотивация, творческий труд, креативный класс.

DOI: 10.31857/S020736760023110-0

Экономика XXI века характеризуется глубокими противоречиями вследствие трансформаций, которые затронули все пласты экономической жизни — на уровнях как отдельных хозяйственных звеньев, так и на уровне национальных экономик и мировой экономики в целом. Эти изменения имеют в качестве своих глубоких предпосылок, в частности, трансформации в пространстве технологий. И эти изменения, эти противоречия — и технологического развития, и социально-экономических отношений — обуславливают существенные изменения места, роли, ценностей, мотивов и поведения человека.

Такие трансформации не могли не найти отражения в разных направлениях экономической науки — в разных направлениях философской, социологической, политологической теорий. Однако в данной статье автор ограничивается исследованием одного из направлений, которое долгое время считалось маргинальным, хотя в настоящее время получает всё большее развитие. Это — политико-экономические исследования, которые в XXI веке возрождаются

в России. Это российские научные работы, исследовательские процессы, научные мероприятия, которые являются частью большого международного контекста.

Позволим себе небольшое введение, характеризующее развитие политической экономики в России в XXI веке. В настоящее время в Российской Федерации политэкономы являются численно не слишком значительным, но высокоэффективным и имеющим немалое влияние в университетах и в научной сфере сообществом ученых разных поколений. Важнейшей стороной развития политической экономики в Российской Федерации в последние десятилетия стало регулярное проведение международных политико-экономических конгрессов. К настоящему времени в нашей стране прошло 6 таких конгрессов, каждый из которых становился знаковым событием в истории экономической теории, поскольку привлекал к участию учёных не только собственно политэкономического направления, но и представителей других ветвей гетеродоксальной экономической теории, а также представителей неоклассической экономической теории – во всех ее разновидностях, естественно, включая и институционалистов-гетеродоксов, а также институционалистов, тяготеющих к неоклассическому направлению, – к тому, что можно назвать мейнстримом:

- VI Международный политэкономический конгресс «Экономические теории XXI века: потенциал развития и решения практических проблем», 17–19 мая 2022 г., г. Москва;
- V Международный политэкономический конгресс «Глобальные социально-экономические трансформации: будущее России», 27–28 мая 2021 г., г. Москва;
- IV Международный политэкономический конгресс «Экономика как объект междисциплинарных исследований», 14–16 мая 2019 г., г. Москва;
- III Международный политэкономический конгресс «Россия в глобальной экономике: вызовы и институты развития», 26–28 мая 2016 г., г. Ростов-на-Дону;
- II Международный политэкономический конгресс стран СНГ и Балтии «возвращение политэкономии» (к 400-летию рождения имени), 13–14 мая 2015 г., г. Москва;
- Первый международный политэкономический конгресс 16–17 апреля 2012 г., г. Москва.

Эти конгрессы характеризуют в значительной степени проблемы, к которым было приковано внимание политэкономов на протяжении последних десятилетий. Также необходимо специально подчеркнуть, что по итогам этих конгрессов издавались книги, получившие немалый резонанс в научной среде. Каждый из этих сборников трудов состоял из работ лидирующих российских экономистов-теоретиков, видных профессоров из многих стран мира, включая Китайскую Народную Республику, а также молодых ученых из большинства регионов Российской Федерации [20; 25; 52].

В этой связи следует особо подчеркнуть сотрудничество политэкономов России и учёных-теоретиков из Китайской Народной Республики. Следует отметить, что в Китайской Народной Республике изучение марксизма является обязательным для студентов всех специальностей в университетах этой страны; преподается марксистская политическая экономия, базой которой является «Капитал» К. Маркса и труды зарубежных по отношению к Китаю ученых, а также труды политэкономов Китая. В этой стране политическая экономия имеет большое влияние, и следует специально подчеркнуть, что в общем курсе марксизма политэкономическим проблемам уделяется достойное внимание, сравнимое с разделами, посвященными философии и другим аспектам марксистской теории. Среди важнейших достижений политической экономии Китая, которые получили международное признание, следует отметить теорию соединения плановых и рыночных начал, государственного и частного секторов экономики, обеспечения устойчиво высоких темпов развития в условиях смешанной экономики и движения по пути социализма с китайской спецификой [50].

Другим важнейшим аспектом развития политической экономии в России в настоящее время является издание журнала «Вопросы политической экономии»¹, который первоначально выходил в электронном виде, а в последние годы получил и бумажное оформление. Журнал стал не только «ВАКовским», но и высокорейтинговым — его пятилетний импакт-фактор находится на уровне 0,661, что свидетельствует о том, что журнал находится на уровне ведущих экономических журналов основного направления («мейнстрима»).

Основными рубриками журнала «Вопросы политической экономии» являются следующие:

- Вступительное слово выпускающего редактора;
- Политическая экономия и экономическая политика;
- Историко-экономические исследования;
- Трибуна молодых ученых;
- Дискуссионная трибуна;
- Междисциплинарные исследования;
- Научная жизнь.

В редакционную коллегию входят такие известные учёные как:

• Алиев Урак Жолмурзаевич, д-р экон. наук, профессор, вице-президент Образовательной корпорации «Туран» (Казахстан).

• Бузгалин Александр Владимирович (главный редактор), д-р экон. наук, профессор, директор Научно-образовательного центра современных марксистских исследований философского факультета, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова (Россия).

¹ interpolitec.su

- Воейков Михаил Илларионович, д-р экон. наук, профессор, заведующий сектором политической экономики Института экономики Российской академии наук (Россия).
- Гайсин Рафкат Сахиевич, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры политической экономики Российского государственного аграрного университета – МСХА имени К.А. Тимирязева (Россия).
- Гэлбрейт Джеймс, профессор Университета Техаса (США).
- Дзарасов Руслан Солтанович, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры политической экономики, директор Научной школы «Экономическая теория» РЭУ имени Г.В. Плеханова (Россия).
- Карасева Людмила Аршавировна, д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории Тверского государственного университета (Россия).
- Котц Дэвид, профессор экономического факультета Университета Массачусетс (США).
- Лейн Дэвид, академик Академии социальных наук (Великобритания).
- Лемешенко Петр Сергеевич (заместитель главного редактора), д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой международной политической экономики Белорусского государственного университета (Беларусь).
- Миропольский Дмитрий Юрьевич, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского экономического университета (Россия).
- Момджян Карен Хачикович, д-р философ. наук, профессор, заведующий кафедрой социальной философии и философии истории философского факультета МГУ имени М.В. Ломоносова (Россия).
- Пороховский Анатолий Александрович, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономики экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова (Россия).
- Толкачев Сергей Александрович, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой макроэкономического прогнозирования и планирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Россия).
- Чекмарев Василий Владимирович, д-р экон. наук, профессор, руководитель Костромского регионального отделения Петровской академии наук и искусств (Россия).
- Чен Эньфу, профессор, президент Академии марксизма Академии общественных наук Китая (CASS), председатель Всемирной ассоциации политической экономики (WAPE) (Китай).
- Яковлева Наталья Геннадьевна (ответственный секретарь), д-р экон. наук, доцент, ведущий научный сотрудник Центра институтов социально-экономического развития Института экономики Российской академии наук (Россия).

Следует специально подчеркнуть, что политико-экономическое сообщество включает в себя также ученых молодого поколения, и в этой связи можно отметить защиту в последнее время целой серии кандидатских диссертаций и докторских диссертаций. На кафедре политической экономии экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, в частности, были защищены диссертации:

На соискание степени доктора наук:

Яковлева Н.Г. – 2022 Противоречия трансформации образования в современной экономике (политико-экономический подход).

На соискание степени кандидата наук:

Лемешонок О.Б. – 2022 Экономическая природа коррупции в России: политико-экономический подход.

Сергеев Г.С. – 2022 Российский корпоративный капитал в мировом хозяйстве начала XX и XXI веков: сравнительный политико-экономический анализ.

Барашкова О.В. – 2020 Теоретические основания сравнительного анализа экономического развития регионов.

Маслов Г.А. – 2019 Взаимосвязь изменений технологических укладов и школ экономической теории.

Джабборов Д.Б. – 2017 Трансформация отношений товарного производства под влиянием креативного труда.

Всё это свидетельствует о том, что политическая экономия – это направление, которое живет и развивается, получая все большее признание. Хотелось бы подчеркнуть также, что по политической экономии подготовлена целая серия программ, ряд из которых опубликован журналом «Вопросы политической экономии». В частности, мы хотели бы упомянуть такие программы, как:

Программа учебного курса Мифы и реалии цифровизации экономики (социально-экономические причины, механизмы и последствия) [26].

Общая экономика: бакалавриат, магистратура, аспирантура [28].

Классическая политическая экономия [7].

Классическая и новая политическая экономия [4].

Политическая экономия [13].

Теория общественного богатства [29].

А также см.: [6]

Следует отметить, что в настоящее время подготовлены и за последние годы были изданы учебники по политической экономии, которые не просто воспроизводят старые достижения политэкономии советских времён, а критически наследуют эти достижения, критически интегрируют их с достижениями ученых других стран, в том числе Китайской Народной Республики, а также, что наиболее значимо, связывают их с изменениями в современной экономике, в её материально-технической базе, в частности, с развитием новых форм рыночных отношений, – таких как рынок симулякров и цифровая экономика, с развитием

новых форм финансового капитала и процессами финансиализации, прогрессом творческой деятельности и эксплуатации творческой деятельности.

Особо следует отметить, что к настоящему времени вышли такие учебники по политической экономике, как «Классическая политическая экономия» [19], «Евразийская политическая экономия» [21] и др.

Переходя к проблеме человека в исследованиях современных политэкономов, следует подчеркнуть, прежде всего, что эти учёные в соответствии с классической политико-экономической методологией исследуют в первую очередь, изменения в производительных силах, которые происходят в XXI столетии. В данном контексте выявляется основной параметр таких изменений, в качестве которого ряд учёных рассматривает трансформацию труда, носящего репродуктивный характер, который преобладал в человеческом обществе на протяжении тысячелетий, – в труд творческий. Количественные изменения – рост числа креативных работников, – приводят к переходу, качественному скачку, когда творческий труд становится доминирующим.

Эти положения развиты в работах А.В. Бузгалина и А.И. Колганова [14; 10; 18], Т. Д. Степановой [31; 32; 33; 34; 24] и ряда других учёных, а также в серии работ автора данной статьи [25; 26; 27; 28; 29; 30], который себя также относит к политико-экономическому сообществу России. Творческий труд характеризуется как особая сфера, в которой человек перестает относиться к труду как к обременению, и труд становится потребностью – в той мере, в какой развиваются собственно творческие трудовые функции – с одной стороны, и в той мере, в какой человеческий потенциал отчуждён от работника вследствие господства отношений рынка капиталистического найма и других параметров – с другой стороны.

На этой основе авторы, исследующие человеческий потенциал, делают вывод о том, что творческий труд становится содержанием нового качества человека в условиях развития креативной революции, и чисто количественный рост того, что условно можно назвать креативным классом [42]. Эти профессии, которые можно отнести к слою креативных профессионалов или суперкреативного ядра [42] составляет уже от 35 до 50% в странах с наиболее высоким уровнем развития производительных сил. Это важнейшее качество человека, которое подчеркивается в политико-экономических работах. Кроме того, творческий труд изменяет такой параметр человека, как отношение к труду, превращая его из обременения в потребность. Это качество восходит к работам как зарубежных, так и отечественных авторов, писавших о самой мотивации труда.

Их обзор представлен в монографии «Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе» [36].

Также важно подчеркнуть, что появляется новое качество человека, такое как развитие человеческого потенциала. В процессе труда для креативной деятельности характерно то, что человеческий потенциал в труде не истощается,

как это происходит в случае, когда труд является обременением, а напротив – развивается в процессе субъект-субъектных отношений и диалога человека с пространством культуры [1].

Другим важным аспектом исследования данной темы является различие человеческого капитала и человеческого потенциала: здесь следует прежде всего упомянуть работы В.Н. Черковца [51; 49], который внес огромный вклад в развитие отечественной политической экономии и в советский период, и в условиях постсоветского развития.

Продолжим наше исследование указанием на серию работ авторства уже упомянутых выше А.В. Бузгалина и А.И. Колганова [3; 5; 8; 14; 15; 22].

В этих исследованиях авторы показывают, что человеческий капитал является специфической превращенной формой человека, которая создается отношениями капиталистического найма в условиях, когда объектом капиталистического отношения становится не просто товар-рабочая сила, а становится работник, обладающий творческим потенциалом, и, соответственно, продающий не просто способность к труду (который по определению в индустриальной системе носит репродуктивный характер), а способность к творчеству. Исходя из того, что творческая деятельность является особым феноменом, способным создавать всеобщее богатство культуры, принадлежащее всему человечеству, подчинение такой креативной деятельности обладает целым рядом особенностей, равно как эксплуатация креативного работника [11; 12], но в данном случае нас интересует другой момент, а именно – то, что вследствие всеобщности и возможности создания неограниченного общественного богатства, творческий труд становится капиталом. Тезис о человеческом капитале креативного работника развит в ряде работ ученых молодого поколения, в частности, в работах З.Р. Хабибуллиной [43; 44; 45; 46; 47; 48].

Важнейшим основанием для формирования человеческого капитала как особого отношения в этом случае является то, что вложения в развитие человеческого потенциала, в частности, в образование, позволяют резко увеличивать стоимостную оценку человеческих способностей. В то же время стоимостная оценка человеческих способностей и творческого потенциала приводит к существенной деформации процесса функционирования человека, к деформации человеческих качеств и процессов развития личности. Этот аспект развит на примере проблемы образования в серии работ Н.Г. Яковлевой, показавшей, что процессы коммерциализации, бюрократизации образования в современных условиях, а также финансиализации образования приводят к тому, что человеческие качества начинают использоваться исключительно для решения рыночных проблем [53; 54; 55]. Осуществляется перекося в сторону концентрации креативных работников в сферах, осуществляющих служение накоплению капитала, но далеко не всегда способствующих развитию человеческого потенциала и культуры или решению социальных, экологических и гуманитарных

проблем. Особо заметным этот процесс является в условиях, когда развивается финансиализация экономики в целом и финансиализация образования в частности [23; 33; 41; 56].

В подобных условиях творческий потенциал человека начинает служить задачам приоритетного развития финансового сектора, что приводит к существенным деформациям процессов развития материального производства и прогресса личностных качеств, и в частности, что связано с процессом деиндустриализации.

Важнейший аспект, который следовало бы специально подчеркнуть в связи с исследованиями человека в политической экономике, – это сравнительный анализ человека экономического и человека культурного. В данном случае мы можем указать на работу С.Д. Бодрунова «Ноономика: траектория глобальной трансформации» [2].

Данное различие касается, во-первых, целеполагания – человек творческий (*homo creator*) ориентирован на развитие личности, прогресс культуры и решение задач в осуществление и творческой деятельности, которая, как мы показали выше, обладает свойством самомотивации. Точно так же для *homo creator* характерно изменение системы мотивации – важнейшими мотивами его деятельности становится сама деятельность, ее содержание – во-первых, а во-вторых – свободное время. В отличие от *homo creator*, человек экономический (*homo oeconomicus*) в условиях рынка обладает иными ценностными ориентациями и иной мотивацией. Если оставить на время в стороне современные исследования в области поведенческой экономики, которые показывают, что не только качества *homo oeconomicus* характерны для современного экономического пространства, но и другие человеческие качества, то в неоклассической экономической теории (восходя к Адаму Смиту) ценности человека характеризовали как максимизацию стоимостных результатов в виде товаров, в виде денег или в наиболее развитом виде – накопление капитала. Соответственно, мотивация *homo oeconomicus* традиционно сводилась к денежной мотивации. Именно она рассматривалась как рациональное экономическое поведение, выражавшееся в минимизации затрат, в частности. Может быть, даже в первую очередь – затрат труда, который в неоклассической парадигме считается обременением, – с одной стороны, и максимизации стоимостного результата – с другой стороны. По всем этим параметрам видны глубокие различия в характеристиках *homo oeconomicus* и *homo creator*. В то же время следует подчеркнуть, что современные политэкономы, в том числе автор данной статьи, постоянно акцентируют, что в экономике позднего капитализма XXI века противоречиво соединяются начало *homo oeconomicus* и *homo creator*, порождая целый ряд противоречий [57].

Суммируя, необходимо подчеркнуть, что исследование проблемы человека в политэкономических исследованиях XXI века в Российской Федерации позволило достичь значительных результатов, показывая новые качества человека, во-первых, как важнейшего компонента производительных сил, во-вторых, как основного актора экономики, и, в-третьих, как высшей ценности и основного средства экономического развития.

Литература

1. Библер В.С. Мышление как творчество // М.: Политиздат, 1975.
2. Бодрунов С.Д. Ноономика: траектория глобальной трансформации: монография // М.: ИНИР, Культурная революция, 2020. 224 с.
3. Бузгалин А.В. Материальное производство и креатосфера: пространство для дискуссий // Экономическое возрождение России. 2015. № 4. С. 40–42.
4. Бузгалин А.В. Программа курса (проект основных блоков) Классическая и новая политическая экономия // Проблемы современной экономики. 2012. № 4. С. 44.
5. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Еще раз к вопросу о трактовке человека в марксистской теории // Философия хозяйства. 2014. № 1. С. 231–244.
6. Бузгалин А.В., Колганов А.И. К критике *economics* (теоретическое обоснование необходимости коррекции господствующей модели учебного курса по экономической теории) // Вопросы экономики. 1998. № 6.
7. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Классическая политическая экономия (*classic political economy*): авторская программа курса // Вопросы политической экономии. 2015. № 1. С. 129–132.
8. Бузгалин А. В., Колганов А. И. Система производственных отношений и социально-экономическое неравенство: диалектика взаимосвязи // Вопросы политической экономии. 2018. № 1. С. 10–34.
9. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Трансформации социальной структуры позднего капитализма: от пролетариата и буржуазии к прекариату и креативному классу? // Социологические исследования. 2019. № 1. С. 18–28.
10. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Эксплуатация XXI века (Часть 1) // Свободная мысль. 2012. № 7–8. С. 125–140.
11. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Эксплуатация XXI века (окончание) // Свободная мысль. 2012. № 9–10. С. 139–158.
12. Бузгалин А.В., Колганов А.И., Покрытан П.А. Программа курса Политическая экономия. / Москва. ТЕИС; Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2011. 514 с. Опубликовано в: Каталог учебных программ экономического факультета МГУ программы бакалавров по направлению Экономика 2011/2012 учебный год, 2012/2013 учебный год. Под научной редакцией В.П. Колесова, М.В. Палта. М.: ТЕИС, 2011.
13. Бузгалин А.В. Креативная революция трансформирует рынок и отношения собственности // Экономическое возрождение России. 2021. № 1. С. 109–115.
14. Бузгалин А.В. Креативная экономика: почему и как может быть ограничена частная интеллектуальная собственность // Социологические исследования. 2017. № 8. С. 20–30.
15. Бузгалин А.В. Креативная экономика: частная интеллектуальная собственность или собственность каждого на все? // Социологические исследования. 2017. № 7. С. 43–53.
16. Бузгалин А.В. Поздний капитализм и его пределы: диалектика производительных сил и производственных отношений (к 200-летию со дня рождения Карла Маркса) // Вопросы политической экономии. 2018. № 2. С. 10–38.

17. Бузгалин А.В., Колганов А.И., Барашикова О.В. Классическая политическая экономия: марксистская версия // М.: URSS, 2018.
18. Глобальные социально-экономические трансформации: Будущее России. Материалы V Международного политэкономического конгресса (МПЭК-2021), состоявшегося в рамках Московского академического экономического форума – МАЭФ-2021 / Под ред. С.Д. Бодрунов // ИНИР им. С.Ю. Витте Москва. 2022.
19. Евразийская политическая экономия: Учебник / под ред. И.А. Максимцева, Д.Ю. Миропольского, Л.С. Тарасевича // СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 684 с.
20. Колганов А.И. Эволюция содержания человеческой деятельности и изменение структуры экономики // Ноономика и ноообщество. Альманах трудов ИНИР им. С.Ю. Витте. 2022. Т. 1. № 1. С. 65–80.
21. Мавродас С. Гипотеза финансиализации в марксизме: шаг вперед или ложный путь? // Вопросы политической экономии. 2019. № 1. С. 68–81.
22. Маслов Г., Степанова Т. Развитие человеческого потенциала, творческий труд и «креативный класс»: теоретические разработки России и Китая // Общество и экономика. 2022. № 3. С. 74–83.
23. Павлов М.Ю. Богатство потребностей или максимизация потребления // Вопросы политической экономии. 2021. № 3. С. 169–182.
24. Павлов М.Ю. Трансформация потребностей, ценностей и мотивации человека при переходе к ноономике // Экономическое возрождение России. 2021. № 3(69). С. 134–143.
25. Павлов М.Ю. О методологических аспектах определения креативного класса на основе содержания труда // Философия хозяйства. 2021. № 3. С. 65–73.
26. Павлов М.Ю. Трансформация характера взаимодействия между трудом и капиталом в условиях четвертой индустриальной революции // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2020. № 2. С. 71–82.
27. Павлов М.Ю. Творческий потенциал человека: Вызов для современной экономической теории // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2019. № 1. С. 11–16.
28. Павлов М.Ю. Модели реализации творческого потенциала человека в практике инновационного развития и их отражение в экономической теории // Экономическое возрождение России. 2017. № 3. С. 93–103.
29. Политэкономия. Социальные приоритеты. Материалы Первого международного политэкономического конгресса. Том 1. От кризиса к социально ориентированному развитию. Реактуализация политической экономии. ISBN 978-5-9710-0561-2 / Под ред. А.В. Бузгалин, А. А. Горшков. Т. 1. // Москва, Ленанд; 2013.
30. Программа учебного курса Мифы и реалии цифровизации экономики (социально-экономические причины, механизмы и последствия) / А.В. Бузгалин, О.В. Барашикова, А.И. Колганов, М.Ю. Павлов // Вопросы политической экономии. 2019. № 4. С. 145–152.
31. Сифакис-Капитанакис К. Новые факторы глобальных финансов и финансиализация капитализма // Вопросы политической экономии. 2019. № 1. С. 82–93.
32. Сорокин А.В. Аннотация и содержание учебника Общая экономика: бакалавриат, магистратура, аспирантура // Вопросы политической экономии. 2016. № 4. С. 147–153.
33. Сорокин А.В. Теория общественного богатства. Программа курса // Москва: ТЕИС, 2011. 538 с.
34. Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов, О.Н. Антипина и др. // Москва: ТЕИС, 1998. 279 с.
35. Степанова Т.Д. Генезис ноономики: человек как высшая ценность и главное средство развития // Экономическое возрождение России. 2020. №2. С. 180–187.

36. *Степанова Т.Д.* Креативный класс в период коронакризиса // *Инновации и инвестиции*. 2021. № 8. С. 26–30.
37. *Степанова Т.Д.* Мировой креативный класс: динамика, тенденции, развитие // *Проблемы современной экономики*. 2022. № 1(81). С. 41–44.
38. *Степанова Т.Д.* Развитие теории креативного класса: зарубежная и российская экономическая мысль // *Вопросы политической экономии*. 2020. № 3(23). С. 153–169.
39. *Файн Б.* Финансиализация с марксистской точки зрения // *Вопросы политической экономии*. 2019. № 1. С. 34–49.
40. *Флорида Р.* Креативный класс: люди, которые меняют будущее // М.: Классика-XXI, 2005.
41. *Хабibuллина З.Р.* К вопросу о возрастающем значении творческого труда в системе общественного воспроизводства // *Проблемы современной экономики*. 2019. № 4(72).
42. *Хабibuллина З.Р.* Проблемы развития человеческого капитала в условиях становления инновационной экономики // *Казанская наука*. 2013. № 3.
43. *Хабibuллина З.Р.* Творческий труд: специфика, динамика развития и характеристика системной трансформации // *Экономическая наука современной России*. 2020. № 1.
44. *Хабibuллина З.Р.* Хронология возникновения понятия и социально-экономической категории «человеческий капитал» // *Казанская наука*. 2014. № 7.
45. *Хабibuллина З.Р.* Человеческий капитал в креативной экономике: политико-экономический взгляд // *Философия хозяйства*. 2019. № 5(125).
46. *Хабibuллина З.Р.* Эволюция понятия «человеческий капитал» в контексте инновационной экономики // *Казанская наука*. 2013. № 9.
47. Человеческий капитал и образование / Под ред. В.Н. Черковца, Е.Н. Жильцова, Р.Т. Зяблюк / В.Н. Черковец, В.М. Кульков, А.В. Сорокин и др. // Москва: ТЕИС, 2009. 324 с.
48. *Чен Энфу.* Китайский новаторский марксизм: избранные произведения // М.: Родина, 2021. 1056 с.
49. *Черковец В.Н.* Категория человеческого капитал в общей экономической теории: исторический взгляд и содержательное определение // *Российский экономический журнал*. 2009. № 7–8.
50. Экономика как объект междисциплинарных исследований / Сборник материалов IV международного политэкономического конгресса (МПЭК-IV) / Под общ. ред. С.Д. Бодрунова // М.: Культурная революция, 2020. 668 с.; / Под ред. С. Д. Бодрунов. // МПЭК-IV. Москва: Москва. 2020.
51. *Яковлева Н.Г.* Коммерциализация, бюрократизация, менеджериализация образования постсоветской России: политэкономический взгляд // *Проблемы теории и практики управления*. 2017. № 3. С. 122–131.
52. *Яковлева Н.Г.* Образование: место в системе социально-экономических отношений (политико-экономический взгляд) // *Проблемы современной экономики*. 2021. № 2. С. 170–173.
53. *Яковлева Н.Г.* Противоречия трансформации и генезис социально-ориентированной модели образования (политико-экономический подход) // *Вопросы политической экономии*. 2021. № 3. С. 183–197.
54. *Яковлева Н.Г.* Социальные последствия финансиализации образования // *Социологические исследования*. 2019. № 12. С. 104–114.
55. *Mandel E.* Late Capitalism // London-New York: Verso, 1987.

Mikhail Pavlov (e-mail: 1tm@mail.ru)

Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Department of Political Economy of the Economic Faculty,

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

RUSSIAN POLITICAL ECONOMY OF THE XXI CENTURY: THE STUDY OF THE INDIVIDUAL'S ROLE

In political economic research of the 21st century in the Russian Federation, the study of the individual's role made it possible to achieve significant results, revealing the importance of the individual, firstly, as a part of productive forces, secondly, as the main actor of the economy, and thirdly, as the highest value and the main means of economic development.

Creative individual (homo creator) is focused on the development of his personality, cultural progress, and on solving problems in the implementation of creative activities, which are self-motivated. Compared to *homo creator*, *economic individual (homo economicus)* in a market environment has other values, orientation and motivation. The motivation of *homo economicus* is traditionally reduced to cost-profit motivation, considered as rational economic behavior, expressed in minimizing costs (including labor costs), in particular. In all these parameters, clear differences in the characteristics of *homo economicus* and *homo creator* are obvious.

Economically, late capitalism of the 21st century combines the manifestations of both the features of *homo economicus* and *homo creator*, generating a number of contradictions.

Keywords: political economy, homo economicus, homo creator, motivation, creative work, creative class.

DOI: 10.31857/S020736760023110-0

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:

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

1) пройти процедуру регистрации (указать Ф.И.О., e-mail и задать пароль);
2) в меню «**Мои публикации**» станет активной кнопка «**Добавление Публикации**», нажав на которую, Вы автоматически попадете на страницу, где будет предложено внести необходимую информацию о статье;

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

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

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

1. на печатную версию журнала можно подписаться на сайте ГАУГН-Пресс во вкладке Журналы РАН <https://press.gaugn.ru/journals-ras/oie/>;
2. на электронную pdf-версию журнала оформить подписку можно на сайте журнала <https://oie.jes.su/> или на редакционно-издательском портале Журналы РАН <https://ras.jes.su/oie/>;
3. через подписной каталог Почты России.

Подписано к печати 21.11.2022 г.

Дата выхода в свет: 30.11.2022

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

70*100^{1/16}. Уч.-изд. л. 17.5

Учредители: Российская академия наук,
Международная ассоциация академий наук
Адрес редакции: 117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32, офис 1027.
Тел. (499)-128-79-16
E-mail: socpol@mail.ru

16+

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»
Свидетельство о регистрации СМИ в Государственном комитете Российской Федерации
по печати № 0110199 от 05.05.1999
Адрес типографии: 170021, Тверская область, г. Тверь, Дачная улица, дом 33, офис 1