

Международный научный
и общественно-политический журнал

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА SOCIETY AND ECONOMY

№6, 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

Олег Сухарев, Оксана Афанасьева. Распределение инструментов монетарной политики по целям развития	5
Ольга Грибанова. Основные подходы к управлению государственным имуществом в условиях современных вызовов	29
Сергей Капканщиков. Сравнительный анализ роли топливно-энергетического комплекса в экономике СССР и современной России	38
Андрей Гальченко, Алексей Тегин, Владилен Тегин. Признаки системной неконкурентоспособности экономики альянса стран мирового экономического Центра.....	57
Илья Медведев. Институциональные основания интеграции национальных экономик: проблема устойчивости наднациональных институтов	72
Керим Даев. Опасности и риски утечки персональных данных	86
Маргарита Кузнецова, Екатерина Зиновьева, Павел Лимарев. О подходах к увеличению товарооборота малого торгового предприятия	91
Алексей Шлихтер. Успехи и неудачи Администрации Джо Байдена в усилиях по реализации пакета антикризисных социальных планов ..	100
<i>ОБЗОР</i>	
Елена Печерица, Мария Карнаухова. Российские и зарубежные подходы к определению финансовой безопасности предприятия	116

CONTENTS

O. Sukharev, O. Afanasyeva. On the distribution of monetary policy tools by targets of development	5
O. Gribanova. The main approaches to the management of state property in the context of modern challenges	29
S. Kapkanschchikov. A comparative analysis of the role of the oil and gas industry in the economies of the former USSR and present-day Russia	38
A. Galchenko, A. Teguïn, V. Teguïn. The manifestations of systemic economic uncompetitiveness of the alliance of the core states of the world-economy	57
I. Medvedev. Institutional foundations for integrating national economies: the problem of stability of supra-national institutions	72
K. Daev. Dangers and risks of personal data loss	86
M. Kuznetsova, E. Zinovyeva, P. Limarev. Some approaches to increasing the turnover of a small commercial enterprise	91
A. Shlikhter. The successes and failures of the Joe Biden administration in the efforts to implement the anti-crisis social package	100
<i>OVERVIEW</i>	
E. Pecheritsa, M. Karnaukhova. Russian and foreign approaches to determining the financial security of enterprises	116

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 институт 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

Олег Сухарев

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия);
профессор кафедры теории и методологии государственного и муниципального управ-
ления факультета государственного управления Московского государственного уни-
верситета им. М.В. Ломоносова (г. Москва, Россия)
(e-mail: o_sukharev@list.ru)

Оксана Афанасьева

кандидат экономических наук, докторант кафедры теории и методологии государствен-
ного и муниципального управления факультета государственного управления Москов-
ского государственного университета им. М.В. Ломоносова (г. Москва, Россия)
(e-mail: o.afanasyeva@me.com)

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ ПО ЦЕЛЯМ РАЗВИТИЯ

Монетарная политика выступает главным средством для стимулирования экономического роста и достижения иных целей хозяйственного развития. Задача исследования — в развитии принципа «цели-инструменты» применительно к монетарной политике в том, чтобы показать возможность распределения влияния и, соответственно, подбора инструментов денежно-кредитной политики, предполагающей такие цели, как изменение валового внутреннего продукта, инфляция и уровень безработицы. Методология исследования представлена теорией экономической политики Тинбергена, структурным анализом, монетарной теорией. Применение указанных подходов позволяет построить совокупность эконометрических уравнений, отражающих влияние монетарной политики на ВВП, инфляцию и безработицу, а также провести эмпирический анализ связи инфляции и роста ВВП с динамикой компонент денежной массы M_2 для российской экономики. Общим результатом исследования является картина распределения инструментов монетарной политики по целям экономического развития для российской экономики. Обосновано, что политика повышения процентной ставки не являлась сильной причиной для снижения инфляции, но тормозила экономический рост, создавая потенциальную основу для будущей инфляции. Проводимая в России денежно-кредитная политика не учитывала структуру денежной массы и её влияние на инфляцию и рост.

Ключевые слова: принцип «цели-инструменты», валовой внутренний продукт, инфляция, безработица, денежно-кредитная политика, множественные регрессии, структура денежной массы, инструменты монетарной политики.

DOI: 10.31857/S020736760020579-5

Проблемы экономического роста в России во многом определяются содержанием денежно-кредитной политики [1–4], а также менее популярным

в рассмотрении аспектом – влиянием инструментов монетарной политики на цели развития. Простые модели роста обычно не учитывают это условие, как, впрочем, и более сложные подходы [3, 5–6, 10, 18–19]. Принцип «целей-инструментов», сформулированный Я. Тинбергеном [5, 19] в своих более поздних вариантах [9] также не принимает во внимание эффект «распределённого управления» [5], не говоря уже о связности не только инструментов, но и целей, детерминирующих изменение обратных связей.

В частности, в работах Я. Тинбергена ставится задача определения влияния инструментов монетарной политики на ценовую и финансовую стабильность [9], раскрывается влияние одного инструмента (часто сама денежно-кредитная политика рассматривается как один инструмент макроэкономической политики, бюджетная – в виде второго инструмента¹) на две цели политики. Причём доказывается справедливость правила Тинбергена о раздельном влиянии инструментов на цели политики [11, 15–16]. Это правило используется при рассмотрении равновесия Нэша [7, 13], а также с учётом ожиданий в теории Дж. Мута [12]. Оценивается управляемость и нейтральность денег с демонстрацией отсутствия нейтральности политики на цели развития [8].

Однако как именно детализация проводимой монетарной политики влияет на изменение целей с учётом их связности, а также связности вводимых инструментов? Ведь один инструмент может влиять сразу на несколько целей (минимум на две), что не рассматривается в рамках принципа «цели-инструменты» и современных его трактовок, которые к тому же слабо представлены в научной литературе. В связи с этим становится актуальной задача, особенно в аспекте стимулирования российского экономического роста, вскрыть влияние инструментов монетарной политики на цели развития, под которыми мы подразумеваем три базовые – валовой внутренний продукт и его рост, инфляцию (по индексу потребительских цен) и уровень безработицы, – что является классическим вариантом целевых функций, описывающих функционирование экономики.

Методологию исследования составит эмпирический, эконометрический и статистический анализ. Общий результат будет сводиться к тому, чтобы выявить особенности проведения монетарной политики в России, показав действие или необходимость коррекции правила Я. Тинбергена [5, 19]. Период времени, принятый для рассмотрения, охватывал интервал 2000–2020 гг.

Далее обозначим методологию проводимого исследования, затем на её основании получим уравнения для целей политики по России, осуществим количественные оценки и рассмотрим полученные результаты.

Методология исследования. Тестирование влияния инструментов монетарной политики. Денежно-кредитная политика представлена набором инструментов,

¹ В реалиях денежно-кредитная (монетарная) политика (авторы отождествляют эти два термина) представлена некоторым набором инструментов, влияние которых на цели развития может сильно отличаться [14, 17].

которые влияют на поведение банков, изменение денежной массы, склонность к инвестированию, наполнение различных контуров экономики деньгами. Реализация принципа «цели-инструменты», обращённого к монетарной политике, не позволяет вскрыть структуру её инструментов и распределение влияния по целям экономического развития, к которым следует отнести темп экономического роста, реальный ВВП, уровень инфляции и безработицу. Выделив основные инструменты, характеризующие проведение денежно-кредитной политики, можно поставить задачу оценки их распределённого влияния на главные цели развития.

В рамках построенных уравнений все расчеты реализованы с использованием эконометрического пакета прикладных программ EViews 10, ориентированного на работу с временными рядами. Применение указанного программного модуля предполагает выполнение ряда важных шагов для того, чтобы получить уравнения наибольшей аналитической значимости. Представим четыре базовых позиции алгоритма статистической верификации проектируемых моделей.

Во-первых, оценка моделей реализована с использованием метода наименьших квадратов (МНК). Проверка значимости уравнения в целом (или значимости коэффициента детерминации) реализована посредством F-критерия (критерия Фишера), проверка значимости отдельных коэффициентов уравнения – с помощью t-критерия (критерия Стьюдента).

Метод наименьших квадратов предполагает выполнение условий Гаусса–Маркова. Поэтому при использовании МНК для оценки параметров уравнения требуется проверка выполнения условий Гаусса–Маркова. В первую очередь проверяются условия гомоскедастичности остатков модели и отсутствия автокорреляции в остатках.

Во-вторых, гипотеза об отсутствии гетероскедастичности остатков, то есть о постоянстве дисперсии остатков, может быть протестирована с помощью ряда тестов: Бреуша–Пагана, Уайта, Харви и др. В данном исследовании был использован тест Уайта. Он позволяет выявить гетероскедастичность безотносительно к ее структуре.

В-третьих, автокорреляция остатков означает их последовательную зависимость друг от друга. Проверка гипотезы об отсутствии гетероскедастичности проводится с помощью теста Дарбина–Уотсона.

В-четвертых, для выявления наличия или отсутствия эффекта мультиколлинеарности оцениваются коэффициенты корреляции между факторами, в данном исследовании – между инструментами денежно-кредитной политики. Если корреляция между ними оказывается значительной и статистически значимой, включать их все одновременно в модель нельзя. Поэтому все модели множественной регрессии были оценены в разных спецификациях и для анализа выбраны те спецификации, в которых эффект мультиколлинеарности сведен к минимуму. То есть состав факторов каждого уравнения подобран таким

образом, чтобы минимизировать возможность проявления данного эффекта и, следовательно, искажения результатов.

Обобщая сказанное, можно получить оценку связей между целевыми показателями и инструментами денежно-кредитной политики, затем измерить влияние на каждый из целевых показателей всей совокупности инструментов денежно-кредитной политики. Представленный подход позволяет также произвести оценку ее влияния на совокупность целевых показателей совокупности инструментов, в том числе с учетом их взаимного влияния друг на друга (как инструментов, так и целей). Перейдем к построению моделей влияния инструментов денежно-кредитной политики на цели экономического развития как к главной задаче проводимого исследования.

Модели влияния инструментов монетарной политики на цели развития. Исследование влияния инструментов денежно-кредитной политики на цели развития было проведено с использованием годовых данных за период с 2000 по 2020 гг. Рассмотрено всего четыре цели развития, из них две, связанные с ВВП: рост реального ВВП в ценах 2000 года и темпа роста ВВП, а также уровень инфляции и безработицы.

Для моделирования были использованы годовые данные Росстата о величине номинального ВВП², приведенные к ценам 2000 года с использованием дефлятора ВВП³. Затем был вычислен темп роста реального ВВП в ценах 2000 года по формуле:

$$g = \left(\frac{GDP_t}{GDP_{t-1}} * 100\% \right) - 100,$$

где g – темп роста ВВП,

GDP_t – реальный ВВП в ценах 2000 года в год t ,

GDP_{t-1} – реальный ВВП в ценах 2000 года в год $t-1$.

Данные об инфляции представлены информацией о значениях индекса потребительских цен на товары и услуги, разрабатываемого Росстатом⁴. Уровень инфляции рассчитан следующим образом:

$$p = \text{ИПЦ} - 100,$$

где p – уровень инфляции,

ИПЦ – индекс потребительских цен на товары и услуги.

Для исследования использованы данные о величине уровня безработицы по методологии МОТ, разрабатываемые Росстатом⁵.

² Источник данных: Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/VVP_God_s_1995.xls

³ Там же.

⁴ Источник данных: Росстат. URL: https://gks.ru/bgd/regl/b04_17/lssWWW.exe/Stg/d010/i01-0080r.htm; URL: <https://fedstat.ru/indicator/31074>

⁵ Источник данных: Росстат. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/43062>

Данные, собираемые с частотой менее года, были агрегированы способом, соответствующим природе показателя.

Данные о величине кредитов домохозяйствам (млрд руб)⁶ и кредитов нефинансовым организациям (млрд руб)⁷ являются квартальными. В соответствии с методологией Всемирного Банка⁸ они были агрегированы суммированием для получения значения показателя за год.

Данные о величине денежной массы (M2)(млрд руб)⁹ предоставляются Банком России ежемесячно и являются моментными, в связи с чем были взяты на начало каждого года.

Ключевая ставка (%¹⁰) также представляет собой моментный показатель, в связи с чем была взята на начало соответствующего года.

Остатки средств на счетах обязательных резервов, депонируемых кредитными организациями в Банке России, по привлеченным средствам¹¹ (млрд рублей) также были взяты на начало каждого года.

Все ценовые показатели были приведены к ценам 2000 года с использованием дефлятора ВВП для сопоставимости с реальным ВВП. Для этого был использован годовой дефлятор ВВП¹². Годовой дефлятор ВВП является цепным, то есть показывает рост по сравнению с предыдущим годом. Для того чтобы осуществить приведение к ценам 2000 года, сначала был вычислен базисный дефлятор: в соответствии со свойствами статистических индексов, базисный индекс вычисляется, как произведение цепных индексов за соответствующий период. Для дефлирования исследуемых показателей дефлятор был переведен из процентов в коэффициенты.

Модели множественной регрессии позволяют оценить влияние изменения значений инструментов на каждый из целевых показателей по отдельности. Для построения моделей сначала были оценены коэффициенты корреляции целей развития с инструментами монетарной политики (табл. 1). Почти все инструменты значимо коррелируют с целями развития. При этом инструменты денежно-кредитной политики значимо коррелируют между собой (табл. 2). Не коррелирует с остальными инструментами только величина обязательных резервов, что позволяет включать ее в модель линейной регрессии с остальными инструментами. Наиболее тесно связаны кредиты домохозяйствам с денежной массой, кредиты домохозяйствам с кредитами нефинансовым организациям, и кредиты нефинансовым организациям с денежной массой. Это

⁶ Источник данных: Банк экономических данных FRED. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/QRUHAMXDCU>

⁷ Источник данных: Банк экономических данных FRED. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/QRUCAMXDCA>

⁸ Официальный сайт Всемирного Банка. URL: <https://worldbank.org/>

⁹ Источник данных: Банк России. URL: https://cbr.ru/vfs/statistics/ms/ms_m21.xlsx

¹⁰ Источник данных: Банк России. URL: https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/ и http://www.cbr.ru/statistics/idkp_br/refinancing_rates1/#highlight=ставка%7Cсрефинансирования%7Cставки%7Cставка

¹¹ Источник данных: Банк России. URL: https://cbr.ru/vfs/statistics/ms/mb_bd.xlsx

¹² Источник данных: Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/VVP_god_s_1995.xls

свидетельствует о невозможности одновременного включения в модель денежной массы и обоих видов кредитов, так как это приведет к мультиколлинеарности в модели, что вызовет инфляцию стандартных ошибок коэффициентов, а также способно привести к искажению не только результатов проверки значимости параметров, но и их знаков. В связи с этим для каждого целевого показателя было оценено три модели, набор которых представлен ниже.

$$\text{ВВП} = 11076 + 0,46 * \text{КД} - 79,98 * \text{КС} - 8,1 * \text{Р},^{13} \quad (1)$$

$$\text{ВВП} = 6790,3 + 1,26 * \text{М2},^{14} \quad (2)$$

$$\text{ВВП} = 6637,4 + 0,12 * \text{КН},^{15} \quad (3)$$

$$g = 6,33 - 0,0006 * \text{КД},^{16} \quad (4)$$

$$g = 9,7 - 0,0002 * \text{КН},^{17} \quad (5)$$

$$g = 7,05 - 0,0009 * \text{М2},^{18} \quad (6)$$

$$p = 11,6 + 0,28 * \text{КС} - 0,0013 * \text{М2},^{19} \quad (7)$$

$$p = 21,7 + 0,001 * \text{КД},^{20} \quad (8)$$

$$p = 18,5 - 0,0002 * \text{КН},^{21} \quad (9)$$

$$U = 6,7 - 0,002 * \text{КД} + 0,08 * \text{КС},^{22} \quad (10)$$

$$U = 9,5 - 6,82 * 10^{-5} * \text{КН},^{23} \quad (11)$$

$$U = 9,5 - 0,007 * \text{М2},^{24} \quad (12)$$

где ВВП – валовой внутренний продукт,

g – темп роста валового внутреннего продукта,

¹³ $R^2=0,96$, $R^2\text{adj}=0,95$, F-статистика=134 ($p<0,00001$), $DW=1,46$ ($DW_l=1,03$, $DW_u=1,67$), тест Уайта $n * R^2=9,8$ ($p=0,4$).

¹⁴ $R^2=0,95$, $R^2\text{adj}=0,95$, F-статистика=392,8 ($p<0,00001$), $DW=0,8$ ($DW_l=1,22$, $DW_u=1,42$), тест Уайта $n * R^2=8$ ($p=0,02$).

¹⁵ $R^2=0,73$, $R^2\text{adj}=0,72$, F-статистика=52,6 ($p<0,00001$), $DW=0,36$ ($DW_l=1,22$, $DW_u=1,42$), тест Уайта $n * R^2=2,9$ ($p=0,24$).

¹⁶ $R^2=0,25$, $R^2\text{adj}=0,2$, F-статистика=6,2 ($p=0,02$), $DW=1,68$ ($DW_l=1,22$, $DW_u=1,42$), тест Уайта $n * R^2=2,4$ ($p=0,3$).

¹⁷ $R^2=0,68$, $R^2\text{adj}=0,58$, F-статистика=9,9 ($p=0,005$), $DW=1,78$ ($DW_l=1,22$, $DW_u=1,42$), тест Уайта $n * R^2=2,9$ ($p=0,23$).

¹⁸ $R^2=0,16$, $R^2\text{adj}=0,12$, F-статистика=3,6 ($p=0,07$), $DW=1,64$ ($DW_l=1,22$, $DW_u=1,42$), тест Уайта $n * R^2=2,1$ ($p=0,35$).

¹⁹ $R^2=0,78$, $R^2\text{adj}=0,75$, F-статистика=31,8 ($p=0,000001$), $DW=1,8$ ($DW_l=1,13$, $DW_u=1,54$), тест Уайта $n * R^2=8,4$ ($p=0,13$).

²⁰ $R^2=0,55$, $R^2\text{adj}=0,54$, F-статистика=24 ($p=0,000098$), $DW=1,15$ ($DW_l=1,22$, $DW_u=1,42$), тест Уайта $n * R^2=0,09$ ($p=0,95$).

²¹ $R^2=0,41$, $R^2\text{adj}=0,38$, F-статистика=13 ($p=0,001857$), $DW=0,93$ ($DW_l=1,22$, $DW_u=1,42$), тест Уайта $n * R^2=0,08$ ($p=0,96$).

²² $R^2=0,85$, $R^2\text{adj}=0,84$, F-статистика=53 ($p<0,00001$), $DW=1,5$ ($DW_l=1,22$, $DW_u=1,42$), тест Уайта $n * R^2=0,74$ ($p=0,98$).

²³ $R^2=0,55$, $R^2\text{adj}=0,53$, F-статистика=23,9 ($p=0,000103$), $DW=0,87$ ($DW_l=1,22$, $DW_u=1,42$), тест Уайта $n * R^2=1,15$ ($p=0,6$).

²⁴ $R^2=0,77$, $R^2\text{adj}=0,76$, F-статистика=62,9 ($p<0,00001$), $DW=1,13$ ($DW_l=1,22$, $DW_u=1,42$), тест Уайта $n * R^2=3,4$ ($p=0,2$).

- p – уровень инфляции,
 U – уровень безработицы,
 КД – кредиты домохозяйствам,
 КН – кредиты нефинансовым организациям,
 КС – ключевая ставка,
 М2 – денежная масса,
 Р – обязательные резервы кредитных организаций по привлеченным средствам.

Все модели значимы по критерию Фишера, все параметры значимы по критерию Стьюдента. В модели (2) присутствует гетероскедастичность, в моделях (1–3), (8–9), (11–12) – автокорреляция остатков. Устранить их традиционными способами оказалось невозможным. Основная проблема, связанная с наличием как гетероскедастичности, так и автокорреляции остатков, заключается в том, что хотя оценки коэффициентов не смещены, смещенными оказываются оценки стандартных ошибок коэффициентов, что приводит к ошибкам при проверке значимости коэффициентов (при расчете t -критерия значение оценки коэффициента делится на значение оценки стандартной ошибки). При оценке моделей были использованы поправки в форме Навье–Уэста, учитывающие наличие как автокорреляции, так и гетероскедастичности, в связи с чем полученные результаты оценки моделей можно считать надежными. Модели могут быть использованы для исследования направления влияния инструментов монетарной политики на цели развития.

Таблица 1

Корреляционная матрица инструментов денежно-кредитной политики с целевыми показателями*

Инструменты ДКП	Реальный ВВП	Темп роста ВВП (g)	Уровень инфляции (p)	Уровень безработицы (U)
Кредиты домохозяйствам (КД)	0,945155	-0,496746	-0,747458	-0,848903
	(<0,00001)	(0,0220)	(0,0001)	(<0,00001)
Кредиты нефинансовым организациям (КН)	0,857124	-0,585407	-0,638043	-0,746161
	(<0,00001)	(0,0053)	(0,0019)	(0,0001)
Ключевая ставка (КС)	-0,791811	-0,013904	0,822817	0,827531
	(<0,00001)	(0,9523)	(<0,00001)	(<0,00001)
Денежная масса (М2)	0,976659	-0,399465	-0,823800	-0,876412
	(<0,00001)	(0,0728)	(<0,00001)	(<0,00001)
Обязательные резервы (Р)	-0,371869	0,328123	0,228915	0,132619
	(0,0969)	(0,1465)	(0,3182)	(0,5666)

* В скобках указаны значения p (значимость коэффициентов).

Жирным шрифтом выделены значения статистически значимых коэффициентов.

Таким образом посредством построения совокупности уравнений в рамках полученных моделей показано, каким образом имеющимся набором инструментов денежно-кредитной политики можно достичь несколько макроэкономических целей при изменении значений этих инструментов. Статистическая

верификация моделей отражена в таблицах 3–14 (составленных авторами на базе проведенных расчётов).

Таблица 2

Корреляционная матрица инструментов денежно-кредитной политики между собой*

Инструменты ДКП	Кредиты домохозяйствам	Кредиты нефинансовым организациям	Ключевая ставка	М2
Кредиты нефинансовым организациям (КД)	0,963177	1,000000	–	–
	(<0,00001)	–	–	–
Ключевая ставка (КС)	–0,645095	–0,480864	1,000000	–
	(0,0016)	(0,0273)	–	–
Денежная масса (М2)	0,978691	0,923758	–0,739170	1,000000
	(<0,00001)	(<0,00001)	(0,0001)	
Обязательные резервы (Р)	–0,268100	–0,219579	0,256082	–0,343693
	(0,2400)	(0,3389)	(0,2625)	(0,1271)

* В скобках указаны значения р (значимость коэффициентов).

Жирным шрифтом выделены значения статистически значимых коэффициентов.

Таблица 3

Результаты оценки линейной регрессии с зависимой переменной «ВВП» (ВВП) и независимыми – «кредиты домохозяйствам» (КД), «ключевая ставка» (КС) и «обязательные резервы» (Р)*

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значимость
Кредиты домохозяйствам (КД)	0,464099	0,050064	9,270165	<0,00001
Ключевая ставка (КС)	–79,98063	12,77678	–6,259843	<0,00001
Обязательные резервы (Р)	–8,079162	3,967063	–2,036560	0,0576
Константа	11076,38	551,5619	20,08185	<0,00001
R-квадрат	0,959459	Информационный критерий Акейка		15,57386
Скорректированный R-квадрат	0,952305	Информационный критерий Шварца		15,77282
Статистика теста Уайта (n*R-квадрат)	9,765826	Значимость (статистика теста Уайта, хи-квадрат)		0,3698
F-статистика	134,1100	Критерий Дарбина–Уотсона		1,430365
Значимость (F-статистика)	<0,00001			

* Жирным шрифтом выделены статистически значимые коэффициенты.

Таблица 4

Результаты оценки линейной регрессии с зависимой переменной «ВВП» (ВВП) и независимой – «денежная масса» (М2)*

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значимость
Денежная масса (М2)	1,256251	0,095517	13,15216	<0,00001
Константа	6790,328	361,5602	18,78063	<0,00001
R-квадрат	0,953863	Информационный критерий Акейка		15,51269
Скорректированный R-квадрат	0,951435	Информационный критерий Шварца		15,61217
Статистика теста Уайта (n*R-квадрат)	8,025525	Значимость (статистика теста Уайта, хи-квадрат)		0,0181
F-статистика	392,8182	Критерий Дарбина–Уотсона		0,792273
Значимость (F-статистика)	<0,00001			

* Жирным шрифтом выделены статистически значимые коэффициенты.

Таблица 5

Результаты оценки линейной регрессии с зависимой переменной «ВВП» (ВВП) и независимой – «кредиты нефинансовым организациям» (КН)*

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значимость
Кредиты нефинансовым организациям (КН)	0,123753	0,020101	6,156501	<0,00001
Константа	6637,402	1144,636	5,798700	<0,00001
R-квадрат	0,734661	Информационный критерий Акейка		17,26208
Скорректированный R-квадрат	0,720696	Информационный критерий Шварца		17,36156
Статистика теста Уайта (n*R-квадрат)	2,883697	Значимость (статистика теста Уайта, хи-квадрат)		0,2365
F-статистика	52,60661	Критерий Дарбина–Уотсона		0,368284
Значимость (F-статистика)	<0,00001			

* Жирным шрифтом выделены статистически значимые коэффициенты.

Таблица 6

**Результаты оценки линейной регрессии с зависимой переменной «Темп роста ВВП» (g)
и независимой – «кредиты домохозяйствам» (КД)***

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значимость
Кредиты домохозяйствам (КД)	-0,000576	0,000158	-3,637465	0,0018
Константа	6,325686	1,368136	4,623578	0,0002
R-квадрат	0,246757	Информационный критерий Акейка		5,680589
Скорректированный R-квадрат	0,207112	Информационный критерий Шварца		5,780067
Статистика теста Уайта (n*R-квадрат)	2,417283	Значимость (статистика теста Уайта, хи-квадрат)		0,2986
F-статистика	6,224258	Критерий Дарбина–Уотсона		1,680636
Значимость (F-статистика)	0,021978			

* Жирным шрифтом выделены статистически значимые коэффициенты.

Таблица 7

**Результаты оценки линейной регрессии
с зависимой переменной «Темп роста ВВП» (g)
и независимой – «кредиты нефинансовым организациям» (КН) ***

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значимость
Кредиты нефинансовым организациям (КН)	-0,000153	3,01E-05	-5,089943	0,0001
Константа	9,714248	1,593245	6,097146	<0,00001
R-квадрат	0,683779	Информационный критерий Акейка		5,544340
Скорректированный R-квадрат	0,578372	Информационный критерий Шварца		5,643818
Статистика теста Уайта (n*R-квадрат)	2,904541	Значимость (статистика теста Уайта, хи-квадрат)		0,2340
F-статистика	9,906178	Критерий Дарбина–Уотсона		1,783734
Значимость (F-статистика)	0,005303			

* Жирным шрифтом выделены статистически значимые коэффициенты.

Таблица 8

**Результаты оценки линейной регрессии
с зависимой переменной «Темп роста ВВП» (g)
и независимой – «денежная масса» (M2)***

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значимость
Денежная масса (M2)	-0,000932	0,000382	-2,436960	0,0248
Константа	7,053189	1,919209	3,675049	0,0016
R-квадрат	0,159573	Информационный критерий Акейка		5,790111
Скорректированный R-квадрат	0,115340	Информационный критерий Шварца		5,889590
Статистика теста Уайта (n*R-квадрат)	2,112408	Значимость (статистика те- ста Уайта, хи-квадрат)		0,3478
F-статистика	3,607547	Критерий Дарбина–Уотсона		1,641315
Значимость (F-статистика)	0,072808			

* Жирным шрифтом выделены статистически значимые коэффициенты.

Таблица 9

**Результаты оценки линейной регрессии с зависимой переменной «уровень инфляции» (p)
и независимыми – «ключевая ставка» (КС) и «денежная масса» (M2)***

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значимость
Ключевая ставка (КС)	0,278587	0,092476	3,012539	0,0075
Денежная масса (M2)	-0,001344	0,000518	-2,595085	0,0183
Константа	11,59928	3,084430	3,760591	0,0014
R-квадрат	0,779497	Информационный критерий Акейка		4,931610
Скорректированный R-квадрат	0,754997	Информационный критерий Шварца		5,080828
Статистика теста Уайта (n*R-квадрат)	8,429476	Значимость (статистика теста Уайта, хи-квадрат)		0,1341
F-статистика	31,81577	Критерий Дарбина–Уотсона		1,796990
Значимость (F-статистика)	0,000001			

* Жирным шрифтом выделены статистически значимые коэффициенты.

Таблица 10

**Результаты оценки линейной регрессии
с зависимой переменной «уровень инфляции» (p)
и независимыми – «кредиты домохозяйствам» (КД)***

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значимость
Кредиты домохозяйствам (КД)	-0,001050	0,000259	-4,061380	0,0007
Константа	15,48163	1,830501	8,457592	<0,00001
R-квадрат	0,558693	Информационный критерий Акейка		5,530200
Скорректированный R-квадрат	0,535467	Информационный критерий Шварца		5,629679
Статистика теста Уайта (n*R-квадрат)	0,094426	Значимость (статистика теста Уайта, хи-квадрат)		0,9539
F-статистика	24,05397	Критерий Дарбина–Уотсона		1,151060
Значимость (F-статистика)	0,000098			

* Жирным шрифтом выделены статистически значимые коэффициенты.

Таблица 11

**Результаты оценки линейной регрессии
с зависимой переменной «уровень инфляции» (p)
и независимой – «кредиты нефинансовым организациям» (КН)***

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значимость
Кредиты нефинансовым организациям (КН)	-0,000202	6,74*10 ⁻⁰⁵	-3,002269	0,0073
Константа	18,46816	3,338601	5,531707	<0,00001
R-квадрат	0,407098	Информационный критерий Акейка		5,825489
Скорректированный R-квадрат	0,375893	Информационный критерий Шварца		5,924968
Статистика теста Уайта (n*R-квадрат)	0,077029	Значимость (статистика теста Уайта, хи-квадрат)		0,9622
F-статистика	13,04578	Критерий Дарбина–Уотсона		0,933290
Значимость (F-статистика)	0,001857			

* Жирным шрифтом выделены статистически значимые коэффициенты.

Таблица 12

**Результаты оценки линейной регрессии
с зависимой переменной «уровень безработицы» (U)
и независимыми – «кредиты домохозяйствам» (КД)
и «ключевая ставка» (КС)***

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значимость
Кредиты домохозяйствам (КД)	-0,000218	4,73E-05	-4,615268	0,0002
Ключевая ставка (КС)	0,081629	0,014869	5,489804	<0,00001
Константа	6,662554	0,445237	14,96406	<0,00001
R-квадрат	0,854829	Информационный критерий Акейка		2,025257
Скорректированный R-квадрат	0,838699	Информационный критерий Шварца		2,174475
Статистика теста Уайта (n*R-квадрат)	0,737707	Значимость (статистика теста Уайта, хи-квадрат)		0,9808
F-статистика	52,99582	Критерий Дарбина–Уотсона		1,498236
Значимость (F-статистика)	<0,00001			

* Жирным шрифтом выделены статистически значимые коэффициенты.

Таблица 13

**Результаты оценки линейной регрессии
с зависимой переменной «уровень безработицы» (U)
и независимой – «кредиты нефинансовым организациям» (КН)***

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значимость
Кредиты нефинансовым организациям (КН)	-6,82*10⁻⁰⁵	1,43*10 ⁻⁰⁵	-4,774509	0,0001
Константа	9,479283	0,808677	11,72196	<0,00001
R-квадрат	0,556757	Информационный критерий Акейка		3,046224
Скорректированный R-квадрат	0,533428	Информационный критерий Шварца		3,145703
Статистика теста Уайта (n*R-квадрат)	1,148928	Значимость (статистика теста Уайта, хи-квадрат)		0,5630
F-статистика	23,86587	Критерий Дарбина–Уотсона		0,872993
Значимость (F-статистика)	0,000103			

* Жирным шрифтом выделены статистически значимые коэффициенты.

Таблица 14

Результаты оценки линейной регрессии с зависимой переменной «уровень безработицы» (U) и независимой – «денежная масса» (M2)*

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значимость
Денежная масса (M2)	−0,000714	0,000108	−6,640880	<0,00001
Константа	9,479448	0,521109	18,19091	<0,00001
R-квадрат	0,768097	Информационный критерий Акейка		2,398424
Скорректированный R-квадрат	0,755892	Информационный критерий Шварца		2,497902
Статистика теста Уайта (n*R-квадрат)	3,357053	Значимость (статистика теста Уайта, хи-квадрат)		0,1866
F-статистика	62,93093	Критерий Дарбина–Уотсона		1,125869
Значимость (F-статистика)	<0,00001			

* Жирным шрифтом выделены статистически значимые коэффициенты.

На базе полученных моделей по России осуществим анализ проводимой в рассматриваемом интервале времени монетарной политики. Сделаем акцент на сложившемся в России режиме ее проведения.

Обсуждение результатов. Анализ монетарной политики России, влияющей на развитие. В России монетарная политика на протяжении последних двадцати лет сопровождалась увеличением уровня монетизации (доля M2 в ВВП), но при этом снижался темп роста экономики. Темп роста ВВП России, компоненты M2²⁵ и уровень инфляции, за 2012–2020 гг.²⁶ показаны на рисунках 1–5.

Анализ по компонентам денежной массы M2 (рисунки 1–5) также подтверждает, что снижение компонент сопровождалось ростом инфляции, а увеличение – её понижением. Причины замедления роста экономики, видимо, были не связаны с монетизацией и сводились к тому, что темп увеличения денежной массы был слишком низкий, а при ожидаемом кризисе предпринимались действия по её сокращению. Видна обратная связь наличных денег и переводных депозитов населения с ключевой ставкой (рисунки 1–5), то есть чем выше ставка, тем меньше по величине указанные параметры, что сказывалось

²⁵ Компоненты M2: наличные деньги в обращении (денежный агрегат M0); переводные депозиты населения – m1; переводные депозиты нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций – m2; другие депозиты населения – m3; другие депозиты нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций – m4.

²⁶ Источник рисунок 1–5: рассчитано авторами на основе данных. URL: https://cbr.ru/vfs/statistics/ms/ms_m22.xlsx [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/vkFOBqDq/ВВП%20годы%20\(c%201995%20г.\).xls](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/vkFOBqDq/ВВП%20годы%20(c%201995%20г.).xls) https://gks.ru/bgd/regl/b04_17/lssWWW.exe/Stg/d010/i010080r.htm, <https://fedstat.ru/indicator/31074>

на уровне потребления и кредитования населения, влияя на замедление роста экономики. При этом рост переводных депозитов сопровождался торможением роста цен и продукта (рисунки 2–3). Вместе с тем снижалась и инфляция при росте денежной массы (Рис. 6).

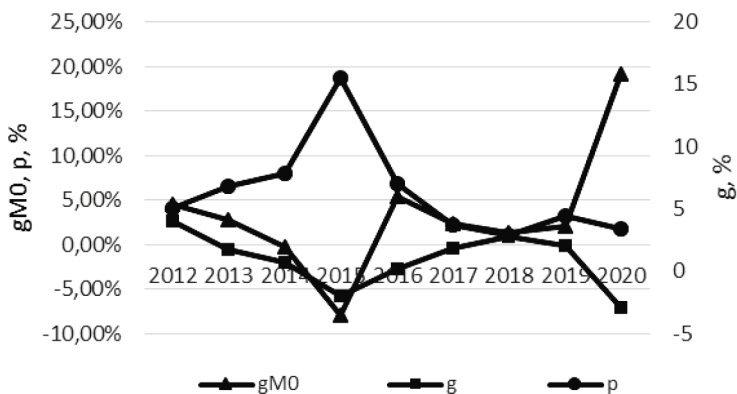


Рис. 1. Темп роста ВВП России, компоненты М0 и уровень инфляции (в %, 2012–2020 гг.)

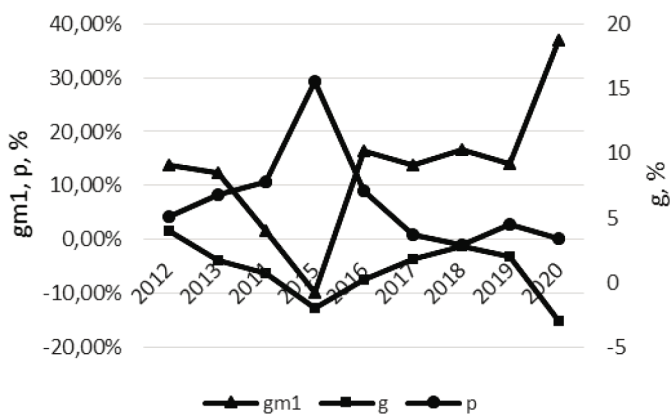


Рис. 2. Темп роста ВВП России, компоненты m1 и уровень инфляции (% , 2012–2020 гг.)

Кроме того, снижение ключевой процентной ставки подразумевало тем не менее, быстрое и высокое её поднятие при ожидании кризиса, что углубляло и приближало сам кризис, делало его преодоление более долгим, а последующее снижение процентных ставок – постепенным. Более того, несмотря на то, что в среднем процентная ставка за указанный период снижалась, она оставалась относительно высокой (5,5–7%) и существенно повышалась регулятором в периоды

кризисной динамики (17–20%). В целом снижение процентной ставки способствовало росту денежной массы M2, что отражает Рис. 7.

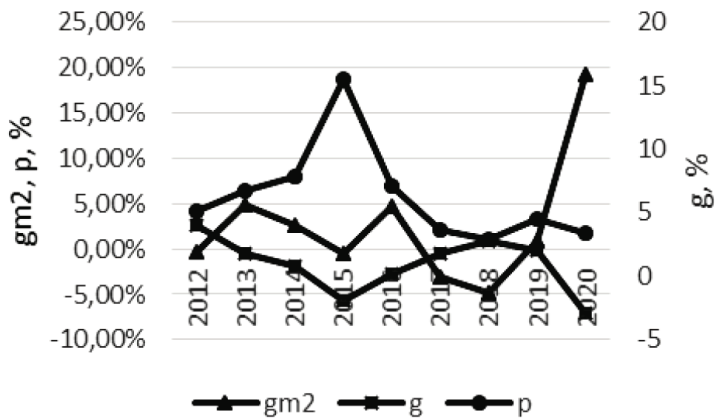


Рис. 3. Темп роста ВВП России, компоненты m2 и уровень инфляции (в %, 2012–2020 гг.)

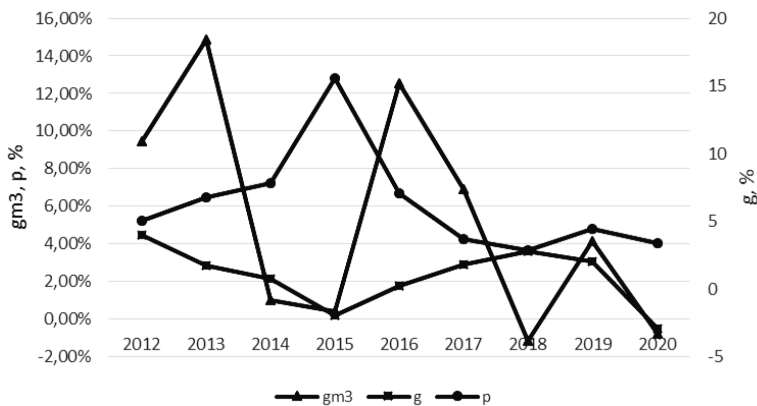


Рис. 4. Темп роста ВВП России, компоненты m3 и уровень инфляции (в %, 2012–2020 гг.)

Рис. 8 наглядно отражает, что темп роста российской экономики поддерживался темпом роста денежной массы. Рост процентной ставки коррелирует с ростом инфляции, как и снижение ставки со снижением инфляции (Рис. 9). Это говорит о том, что при ожидании ускорения либо реальном ускорении инфляции значительно поднимали процентную ставку (нормативно), причём, слабо обосновывая величину такого повышения. Затем весьма медленно понижали ставку, но понижалась в целом и инфляция. Обратим внимание, что на двадцатилетнем интервале времени отсутствует связь «чем выше процентная ставка – тем ниже инфляция, чем ниже ставка – тем выше инфляция». Это

также косвенно подтверждает, что инструмент «процентная ставка» вряд ли уместно использовать для основного противодействия инфляции в России.

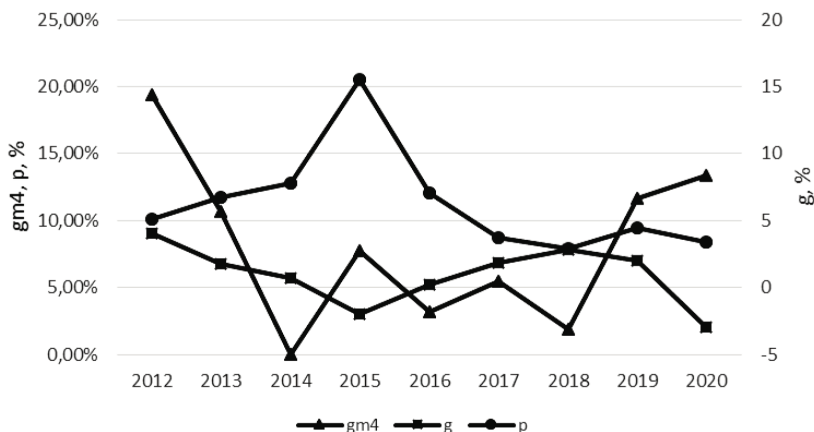


Рис. 5. Темп роста ВВП России, компоненты m4 и уровень инфляции (в %, 2012–2020 гг.)

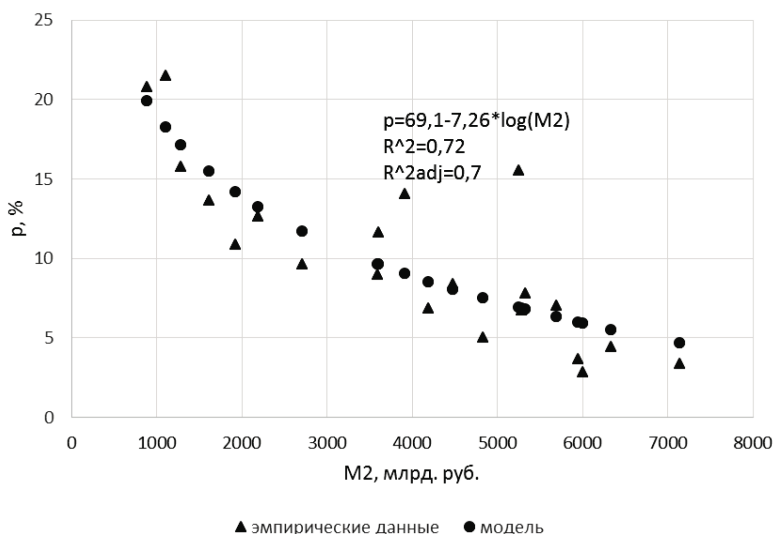


Рис. 6. Инфляция (p, %) и денежный агрегат M2, млрд руб., (в ценах 2000 года) российской экономики, 2000–2020 гг.²⁷

Источник: рассчитано авторами на основе данных. URL: https://gks.ru/bgd/regl/b04_17/IssWWW.exe/Stg/d010/i010080r.htm, <https://fedstat.ru/indicator/31074> http://www.cbr.ru/vfs/statistics/ms/ms_m21.xlsx

²⁷ Статистики модели: F-критерий=48,14 (p=0,000001), D-W=1,51 (D-W_{крит}=1,2; D-W_нкрит=1,41), тест Уайта: n*R²=0,36 (p=0,8334).

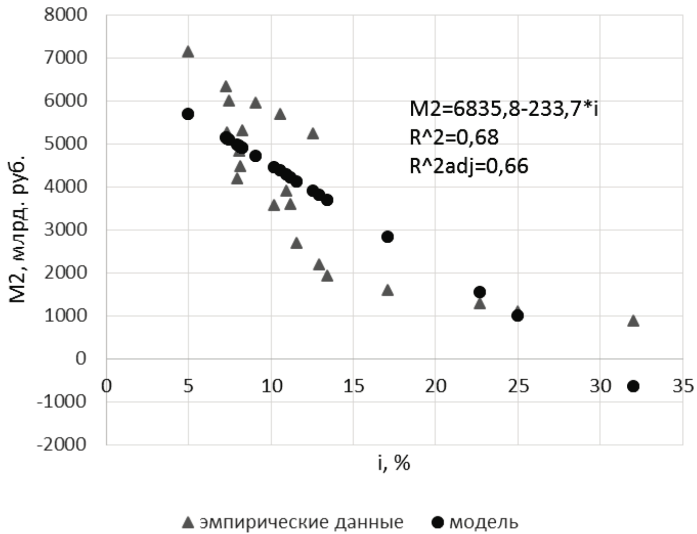


Рис. 7. Денежная масса M_2 (млрд руб., цены 2000 года) и ключевая процентная ставка российской экономики (2000–2020 гг.)²⁸

Источник: рассчитано авторами на основе данных. URL: http://www.cbr.ru/vfs/statistics/ms/ms_m21.xlsx; https://cbr.ru/hd_base/keyrate/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.From=17.09.2013&UniDbQuery.To=30.07.2021; https://cbr.ru/statistics/idkp_br/refinancing_rates1/

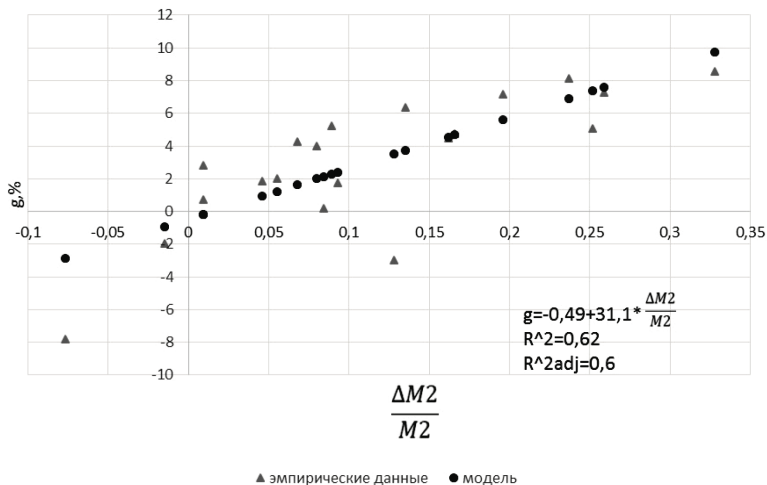


Рис. 8. Темп роста ВВП РФ и темп роста агрегата M_2 (в %, 2000–2020 гг.)²⁹

Источник: рассчитано авторами на основе данных. URL: http://www.cbr.ru/vfs/statistics/ms/ms_m21.xlsx; [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/vkFOBqDq/ВВП%20годы%20\(c%201995%20г.\)xls](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/vkFOBqDq/ВВП%20годы%20(c%201995%20г.)xls)

²⁸ Статистики модели: F-критерий=39,9 ($p=0,000005$), D-W=0,24 (D-W_{крит}=1,2; D-W_{крит}=1,41), тест Уайта: $n \cdot R^2=0,33$ ($p=0,848$).

²⁹ Статистики модели: F-критерий=29,32 ($p=0,000038$), D-W=1,78 (D-W_{крит}=1,2; D-W_{крит}=1,41), тест Уайта: $n \cdot R^2=1,27$ ($p=0,5296$).

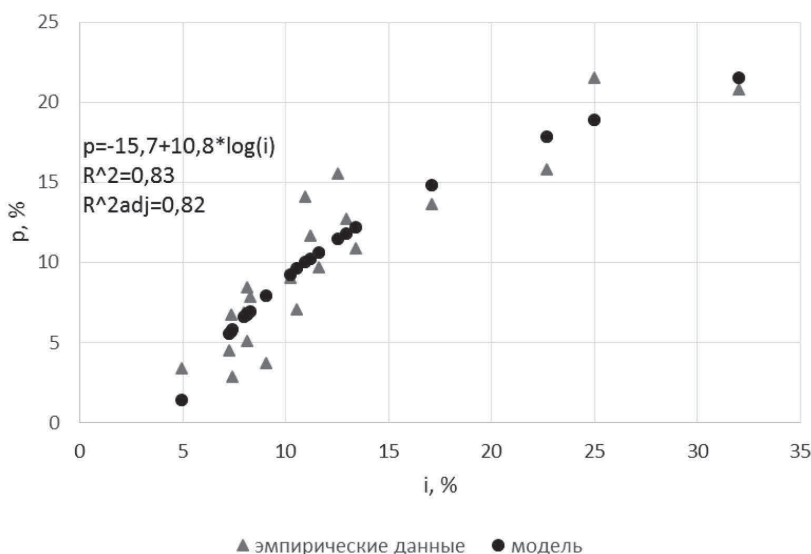


Рис. 9. Инфляция и ключевая процентная ставка в России
(в %, 2000–2020 гг.)

Источник: рассчитано авторами на основе данных³⁰. URL: https://gks.ru/bgd/regl/b04_17/IssWWW.exe/Stg/d010/i010080r.htm; <https://fedstat.ru/indicator/31074>

Корреляционная связь между процентной ставкой, темпом роста ВВП и инфляцией, и компонентами денежной массы, отражена в таблицах 15–16³¹.

Таблица 15

**Коэффициенты корреляции ключевой ставки
с компонентами денежной массы М2**

Компонент денежной массы	Коэффициент корреляции с ключевой ставкой*
Наличные деньги в обращении (денежный агрегат М0)	-0,771358 (0,0090)
Переводные депозиты населения – m1	-0,651963 (0,0411)
Переводные депозиты нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций – m2	-0,263180 (0,4625)
Другие депозиты населения – m3	-0,239580 (0,5050)
Другие депозиты нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций – m4	-0,386564 (0,2698)

* – в скобках представлены значения уровней значимости.

³⁰ Статистики модели: F-критерий=94,12 ($p < 0,0000001$), D-W=1,66 (D-W_{крит}=1,2; D-W_{0крит}=1,41), тест Уайта: $n \cdot R^2 = 0,75$ ($p = 0,6861$).

³¹ Источник: Таблицы 15-16 рассчитаны авторами на основе данных. URL: https://cbr.ru/vfs/statistics/ms/ms_m22.xlsx

**Коэффициенты корреляции темпа роста ВВП
и уровня инфляции с компонентами денежной массы М2**

Компонент денежной массы	Коэффициент корреляции с темпом роста ВВП*	Коэффициент корреляции с уровнем инфляции*
Наличные деньги в обращении (денежный агрегат М0)	-0,503860	-0,564835
	(0,1376)	(0,0889)
Переводные депозиты населения – m1	-0,508360	-0,561264
	(0,1335)	(0,0914)
Переводные депозиты нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организа- ций – m2	-0,846860	-0,158821
	(0,0020)	(0,6612)
Другие депозиты населения – m3	-0,458037	-0,487622
	(0,1831)	(0,1528)
Другие депозиты нефинансовых и финан- совых (кроме кредитных) организаций – m4	-0,632969	-0,424130
	(0,0495)	(0,2219)

* – в скобках представлены значения уровней значимости.

Для получения дальнейших результатов используем указанный выше в статье алгоритм и построенные модели. Рассмотрим четыре базовые цели – реальный ВВП, темп роста ВВП, инфляцию и безработицу.

В России инструменты денежно-кредитной политики оказывают воздействие на все четыре макроэкономические цели. Инструментами, оказывающими воздействие на достижение всех четырех макроэкономических целей, являются: кредиты домохозяйствам, кредиты нефинансовым организациям и денежная масса М2. Ключевая ставка влияет на три цели. Величина обязательных резервов кредитных организаций влияет исключительно на реальный ВВП. На *величину* реального ВВП влияют: кредиты домохозяйствам, кредиты нефинансовым организациям, денежная масса М2, ключевая ставка и величина обязательных резервов кредитных организаций. На *темп роста* ВВП влияют оба вида кредитов и денежная масса М2. На инфляцию влияют: кредиты домохозяйствам, кредиты нефинансовым организациям, ключевая ставка и денежная масса М2. На уровень безработицы влияют: кредиты домохозяйствам, кредиты нефинансовым организациям, ключевая ставка и денежная масса М2.

Воздействие на инфляцию таких инструментов денежно-кредитной политики, как кредиты домохозяйствам, кредиты нефинансовым организациям, ключевая ставка и денежная масса М2 имеют следующий характер: снижение ключевой ставки будет приводить к снижению инфляции; к такому же итогу, вероятно, будет приводить рост кредитов домохозяйствам, кредитов нефинансовым организациям и денежной массы М2.

Общие результаты используемых моделей (1–12) по России отражает таблица 17³². Модели (1–12) обладают разными значениями коэффициентов детерминации. У всех моделей для ВВП (1–3), модели (5) зависимости темпа роста ВВП от кредитов нефинансовых организаций, модели (7) зависимости уровня инфляции от ключевой ставки и денежной массы, а также модели (10) зависимости уровня инфляции от ключевой ставки и кредитов домохозяйствам значения коэффициента детерминации превышают 0,65. Поэтому данные модели использованы в качестве основных для формулировки выводов. Оставшиеся модели (4, 6, 8–9, 11–12) имеют коэффициент детерминации ниже 0,65, однако вследствие их статистической значимости и соответствия остальным критериям качества эконометрических моделей они также позволяют сделать выводы о направлении влияния инструментов монетарной политики на цели развития.

Таким образом, как следует из проведенного анализа и обобщающей его табл. 17, влияние монетарной политики на основные цели экономического развития является различным.

Таблица 17

Влияние инструментов монетарной политики на цели развития*

Инструменты	Целевые показатели			
	Реальный ВВП	Темп роста ВВП	Уровень инфляции	Уровень безработицы
Кредиты домохозяйствам	(+)	(–)	(–)	(–)
Кредиты нефинансовым организациям	(+)	(–)	(–)	(–)
Ключевая ставка	(–)	н/з	(+)	(+)
Денежная масса М2	(+)	(–)	(–)	(–)
Обязательные резервы кредитных организаций	(–)	н/з	н/з	н/з

* В скобках (+) означает влияние растущего инструмента, увеличивающего значение целевого показателя, (–) – снижающее величину целевого показателя, н/з – отсутствие статистически значимого влияния.

Источник: составлено авторами по результатам моделирования и анализа.

Наиболее действенными инструментами денежно-кредитной политики выступают величина денежной массы М2, кредиты домохозяйствам и нефинансовым организациям, поскольку они оказывают влияние на реальный ВВП, уровень инфляции и безработицы, увеличивая своим ростом первый

³² Общий список инструментов монетарной политики: кредиты домохозяйствам, кредиты нефинансовым организациям, ключевая ставка, денежная масса М2, резервы кредитных организаций.

и снижая остальные. Снижение ключевой ставки оказывает влияние на величину реального ВВП, уровень инфляции и безработицы. Однако влияние на темп роста ВВП данных инструментов противоположно: рост кредитов и денежной массы снижает темпы роста ВВП. Поэтому представляется возможным сказать, что для воздействия на цели роста реального ВВП, снижения инфляции и безработицы можно наращивать денежную массу, увеличивать суммы кредитов домохозяйствам и нефинансовым организациям и снижать ключевую ставку. Но для воздействия на темп роста ВВП требуется использовать иные финансовые инструменты.

* * *

Подводя итог проведенному анализу, сформулируем основные выводы.

Во-первых, реализация монетарной политики в России посредством общих методов, без внутренней детализации приводит к отрицательному накопительному эффекту этой политики, когда одна цель развития – «снижение инфляции» – вроде бы достигается, но другая – «темп роста» – не достигается. Тем самым, достижение одной цели выступает тормозом в достижении другой цели развития. Именно поэтому необходима детализация и диверсификация монетарной политики, что может быть выполнено за счёт разделения её инструментов и определения силы их влияния на цели развития на выбранном отрезке времени.

Во-вторых, построенные и протестированные эконометрические модели позволили выделить инструменты монетарной политики, определив качество и силу их влияния на достижение целей экономического развития. Они показали, что различная комбинация инструментов позитивно влияет на достижение трёх рассмотренных целей развития (рост реального ВВП, инфляция и безработица).

Таким образом, представленный модельный подход существенно расширяет применение принципа Гинбергера «цели-инструменты», раскрывая структурное содержание монетарной политики.

Литература

1. *Афанасьева О.Н.* Денежная масса как инструмент денежно-кредитной политики и стимулирование экономического роста // *Финансы и кредит.* 2021. Т. 27. № 7. С. 1540–1558. URL: <https://doi.org/10.24891/fc.27.7.1540>
2. *Глазьев С.Ю.* О механизмах реализации целей национального развития России в условиях смены технологических мирохозяйственных укладов. *Научные труды Вольного экономического общества России.* 2021. Т. 230. № 4. С. 66–70.
3. *Глазьев С.Ю.* О приведении макроэкономической политики в соответствие с целями развития страны, поставленными Президентом России. *Научные труды Вольного экономического общества России.* 2020. Т. 221. № 1. С. 69–78.

4. *Сухарев О.С.* Макроэкономическая политика: эффект превышения сложности // Вестник ЮРГТУ (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. 2021. 14(1). С. 203–219. URL: <https://doi.org/10.17213/2075-2067-2021-1-203-219>
5. *Сухарев О.С.* Распределенное управление как расширение принципа «цели-инструменты» экономической политики // Управленческие науки. 2021. 11(1). С. 6–19. URL: <https://doi.org/10.26794/2404-022X-2021-11-1-6-19>
6. *Тинберген Я., Бос Х.* Математические модели экономического роста // М.: Прогресс. 1967. 174 с.
7. *Acocella N., Di Bartolomeo G.* (2006). Tinbergen and Theil meet Nash: Controllability in policy games. *Economics Letters*. Volume 90. Issue 2. February 2006. Pages 213–218. URL: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2005.08.002>
8. *Acocella N., Di Bartolomeo G., Hallett A.H.* (2006). Controllability in Policy Games: Policy Neutrality and the Theory of Economic Policy Revisited *Computational Economics* 28. 91–112 (2006). URL: <https://doi.org/10.1007/s10614-006-9035-5>
9. *De La Peña R.* (2021). Should monetary policy lean against the wind in a small-open economy? Revisiting the Tinbergen rule. *Latin American Journal of Central Banking*. Volume 2. Issue 1. March 2021. 100026. URL: <https://doi.org/10.1016/j.latcb.2021.100026>
10. *Eggertsson T.* (1997). The old theory of economic policy and the new institutionalism // *World Development*. Volume 25. Issue 8. August 1997. Pages 1187–1203. URL: [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(97\)00037-5](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(97)00037-5)
11. *Fenichel E.P., Horan R.D.* (2016). Tinbergen and tipping points: Could some thresholds be policy-induced? // *Journal of Economic Behavior & Organization*. Volume 132. Part B. December 2016. Pages 137–152. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2016.06.014>
12. *Figueroa J.G.* (2015). Políticas y modelos en Tinbergen y Muth Policies and models Tinbergen and Muth. *Economía Informa*. Volume 390. January–February 2015. Pages 83–96. URL: [https://doi.org/10.1016/S0185-0849\(15\)30005-0](https://doi.org/10.1016/S0185-0849(15)30005-0)
13. *Hallett A.H., Acocella N., Di Bartolomeo G.* (2010). Policy games, policy neutrality and Tinbergen controllability under rational expectations. *Journal of Macroeconomics*. Volume 32. Issue 1. March 2010. Pages 55–67. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2009.07.002>
14. *Knoester A., Wellink A. H.E.M.* (1993). Six Tinbergen lectures on economic policy. *Tinbergen Lectures on Economic Policy 1993*. Pages 1–8. URL: <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-81569-9.50005-X>
15. *Rubio M., Comunale M.* (2018). Macroeconomic and financial stability in a monetary union: The case of Lithuania. *Economic Systems*. Volume 42. Issue 1. March 2018. Pages 75–90. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2017.04.002>
16. *Schader C., Lampkin N., Muller A., Stolze M.* (2014). The role of multi-target policy instruments in agri-environmental policy mixes. *Journal of Environmental Management*. Volume 145. 1 December 2014. Pages 180–190. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2014.06.016>
17. *Thore S., Tarverdyan R.* (2022). Chapter Two—Diagnostics for economic and social policy. *Measuring Sustainable Development Goals Performance 2022*. Pages 23–44. URL: <https://doi.org/10.1016/B978-0-323-90268-7.00017-7>
18. *Tinbergen J.* (1995). The Duration of Development // *Journal of Evolutionary Economics*. 1995. Vol. 5(3). P. 333–339.
19. *Tinbergen J.* (1956). *Economic Policy: Principles and Design* Norn-Holland. 1956. 276 p.

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

Grand Ph.D. in Economics, Professor, Chief researcher,
of Economics of the Russian Academy of Sciences (RAS) (Moscow, Russia);
Professor, Department of Theory and Methodology of State and Municipal Administration, Faculty of Public Administration, Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

Oksana Afanasyeva (e-mail: o.afanasyeva@me.com)

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Doctoral student at the Department of Theory and Methodology of State and Municipal Administration, Faculty of Public Administration, Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

ON THE DISTRIBUTION OF MONETARY POLICY TOOLS BY TARGETS OF DEVELOPMENT

Monetary policy is the main means for stimulating economic growth and achieving other goals of economic development. The objective of the study is to develop the “goals-instruments” principle in relation to monetary policy in order to show the possibility of distributing influence and, for this reason, selecting monetary policy instruments that have different effects on changing development goals, the latter considered to be changes in gross domestic product, inflation and unemployment. The research methodology is represented by Tinbergen’s theory of economic policy, structural analysis, and monetary theory. The use of these approaches makes it possible to construct a set of econometric equations that reflect the impact on GDP and its growth, inflation and unemployment; it also allows to conduct an empirical analysis of the relationship between inflation and growth and the dynamics of the M2 money supply components for the Russian economy. The overall result of the study is a picture of the distribution of monetary policy instruments by economic development goals for the Russian economy. It is substantiated that the policy of raising the interest rate was not a strong reason for reducing inflation, but hindered economic growth, creating a potential basis for future inflation. The monetary policy pursued in Russia did not take into account the structure of the money supply and its impact on inflation and growth.

Keywords: «targets-instruments» principle, gross domestic product, inflation, unemployment, monetary policy, multiple regressions, money supply structure, monetary policy instruments.

DOI: 10.31857/S020736760020579-5

© 2022

Ольга Грибанова

научный сотрудник Института экономики Российской академии наук

(г. Москва, Россия)

(e-mail: erast707@gmail.com)

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ

В статье представлены результаты исследования российской реформы в контексте современных вызовов. Акцент сделан на возрастании роли государства в решении современных текущих и долгосрочных задач. При этом успешность и получение необходимых результатов в их решении зависят от концептуальных подходов к управлению государственным имуществом, без которого государство не сможет выполнять свои функции.

Ключевые слова: государственное управление, управление государственным имуществом, российская либеральная реформа, современные вызовы.

DOI: 10.31857/S020736760020580-7

Сложившаяся на сегодняшний день ситуация в России указывает на необходимость пересмотра парадигмы социально-экономического развития нашей страны, исходя как из интересов государства, так и интересов всего социума, а также и на необходимость существенного реформирования системы управления государственными активами для повышения эффективности их использования, рассматриваемой с точки зрения достижения намеченных долгосрочных стратегических целей и выполнения текущих национальных задач.

Введенные в настоящее время в отношении России целым рядом европейских стран и США санкции значительно усложнили социально-экономическое положение в нашей стране и вновь актуализировали вопрос о роли государства, использующего государственное имущество для обеспечения устойчивого развития всей экономической системы, а также и для выполнения им своих общественных и политических функций.

Сложные задачи по мобилизации огромного ресурсного потенциала нашей страны и его использования в решении задач по восстановлению стратегически важных отраслей нашей экономики и проведению структурных реформ, реализации национальных целей, утвержденных правительством Российской Федерации¹, должны быть выполнены в условиях временных, финансовых и технологических ограничений. Более того, для этого потребуются существенная трансформация институтов, которые сформировались и существовали в эпоху российских либеральных реформ.

¹ Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации до 2030 года».

Для выбора дальнейших направлений проводимой государством в условиях современных вызовов экономической политики принципиально важно еще раз обратиться к имеющимся на сегодняшний день результатам тридцатилетних реформ российской экономики.

Результаты российской реформы в контексте современных задач. Проводимая либералами с начала 1990-х годов политика рыночных реформ в России, с одной стороны, сформировала модель рыночного хозяйствования, позволившую преодолеть дефицит, влиться в международное разделение труда и мировую конкуренцию. С другой стороны, она повлекла за собой ряд негативных последствий, которые очень остро проявились именно в настоящее время, в сложившихся кризисных условиях, — это масштабная деиндустриализация, разрушение национального производственного потенциала, прежде всего обрабатывающего производства, станкостроения, авиационной промышленности, сельскохозяйственного производства, а также нерациональное использование сырьевых ресурсов России, осуществляемое в расчете на получение сверхдоходов от их быстрой продажи.

Вместо решения задач по переходу на новый, более высокий уровень технологического развития нашей промышленности и подъема сельского хозяйства широко пропагандировалась идея создания общества потребления по стандартам и уровню потребления в развитых странах, внедрявшаяся без учета существовавших реальных возможностей российской экономики. В результате на огромный российский рынок хлынули импортные товары, ставя российского потребителя в зависимость от импорта. Закрывались машиностроительные предприятия и опытные производства при крупнейших НИИ, и лучшие научные кадры вынуждены были искать новые рабочие места, совсем не соответствующие их профессиональным компетенциям. При этом выбранный курс реформ не позволял реализовывать наш научно-технический и производственный потенциалы. Мелкий отечественный производитель стал вытесняться крупными отечественными компаниями-монополистами и зарубежными компаниями, выстраивающими свои цепочки создания стоимости для максимизации прибыли. Они становились главными игроками на российском рынке в набиравшем силу процессе глобализации.

Институты, трансплантированные в российскую экономику без учета особенностей российской действительности, в том числе существовавшего уровня технологического развития промышленности, низкого уровня жизни значительной части населения нашей страны, его менталитета, а также культурных традиций, вводились исходя из интересов влиятельных групп элит и небольшой группы лиц, приближенных к властным структурам и участвующим в принятии решений, в основном с целью личного обогащения. Цель экономического развития государства ими не ставилась. А цель создания эффективного собственника, которая, как предполагалась при проведении приватизации государственного имущества, так и не была достигнута.

Это привело к структурному перекосу в экономике России, который до сих пор существует в нашей стране, и к сохранению ее сырьевой направленности, в основе чего лежит *интерес получения быстрой отдачи от использования природных ресурсов*, а не долгосрочная стратегия социально-экономического развития Российской Федерации.

Сложившаяся в российской экономике ситуацию можно объяснить и с теоретических позиций. «Одна из наиболее распространенных теорий неприятия институтов, способствующих росту, – теория борьбы групп интересов. В частности, первоначально в рамках данной теории показывалось, как агенты, заинтересованные в сохранении статус-кво, при обладании достаточным политическим и экономическим влиянием могут заблокировать соответствующие реформы, даже если последние приводят к увеличению совокупного благосостояния и содействуют экономическому росту [14–15]. В то же время в данной теории допускается, что политическая власть и, как следствие, способность групп влиять на принятие коллективных решений также эндогенны и зависят от (а) распределения богатства внутри и между группами; (б) стадии экономического развития, секторального распределения труда и капитала; (в) других динамических факторов. Разумеется, теория борьбы групп интересов – не единственный подход к анализу причин возникновения/устойчивости неэффективных институтов» [4. С. 55–56].

Наглядным примером клановых интересов являются интересы определенных групп, использующих несовершенные механизмы перераспределения ресурсной ренты. Представители сырьевого сектора российской экономики заинтересованы в сохранении своих сверхвысоких доходов и будут стараться лоббировать свои интересы, что надо учитывать при реформировании системы государственного управления природными ресурсами. Так, исходя из необходимости обеспечения долгосрочного устойчивого развития нашей страны, нельзя забывать о так называемой «голландской болезни»: «Учитывая, что главная составляющая ресурсной ренты – сверхдоходы от нефти и природного газа, страны, зависящие от данного источника, должны считать это фактором риска в долгосрочной перспективе (особенно в связи с процессом декарбонизации мировой экономики)» [5. С. 29].

Процесс передачи в частные руки государственных активов (национального богатства) в условиях несовершенных институтов позволил новым собственникам присваивать огромную ресурсную ренту с активов добывающих отраслей богатой ресурсами России, привел к резко возросшей дифференциации доходов различных групп населения и к образованию олигархических структур. Эта ситуация устраивала мировую элиту. В статье, написанной на базе рассекреченных материалов США (впервые была опубликована в апреле 2015 г.)² и подготовленной с «подачи» одного из главных идеологов созданной тогда олигархической системы России, российско-израильского банкира, владельца

² Graham Stack/Business New Europe, Thu, Jul. 8, 2021.

Мост-банка В. Гусинского, отмечалось, что российская «олигархия», пришедшая к власти во время переизбрания Ельцина в 1996 г., «является подходящей системой управления для России...» [6. С. 438–439].

Первые сомнения в исключительно положительных итогах глобализации возникли во время кризисов начала XXI в. В течение последнего десятилетия все большее число стран начинают анализировать результаты глобализации мирового экономического пространства, вскрывая отрицательные последствия тесной взаимозависимости производственных цепочек создания стоимости (наглядным тому примером явились события, связанные с коронакризисом COVID-19, с закрытием границ, нарушением поставок промежуточной продукции), и возвращаться к идеям меркантилизма.

Основные положения меркантилизма: «1) национальное богатство не может быть создано или основано на производстве сырья в отсутствие обрабатывающего сектора; 2) даже не вполне эффективный сектор производства обеспечивает гораздо более высокий уровень жизни, чем непромышленный сектор [16. Р. 30]. Поэтому широкомасштабная деиндустриализация, с точки зрения этих авторов, является преступлением перед потомками» (Цит. по [1. С. 133]). К этому следует добавить и тот факт, что «обострившаяся борьба развитых стран за обладание природными ресурсами развивающихся стран, в том числе и их сельскохозяйственными угодьями, для производства продовольствия, кормов, топлива – пример проявления нового меркантилизма [3], предвосхищающего сдвиг в международных отношениях в сторону захвата ресурсов с опорой не на рыночную стихию, а на мощь государства» [1. С. 133]. Все эти события начинают происходить на фоне возрастающей системной неустойчивости мировой экономики и роста геополитической напряженности.

Новые концептуальные подходы к государственному управлению. Начиная с 2000-х годов правительством России предпринимались важные шаги по реформированию системы управления государственным имуществом, был создан государственный сектор с целью нивелирования «рыночных провалов» в экономике, но эти меры не дали ожидаемых результатов. Образованные при этом крупнейшие отраслевые и межотраслевые комплексы, финансовые и торгово-промышленные группы и холдинги стали играть ведущую роль в функционировании российской экономики. Существенно важным моментом является то, что в своей деятельности эти структуры используют огромные объемы материальных и финансовых активов государства. Совсем не случайно в Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации (с изменениями на 29 ноября 2000 года) в Разделе 1 «Управление государственным имуществом» подчеркивалось, что «в сложившейся социально-экономической ситуации назрела необходимость пересмотра принципов и приоритетов в области управления и распоряжения

государственным имуществом, усиления государственного контроля и регулирования в государственном секторе экономики.

Усиление роли государства в регулировании экономики не следует понимать как политику наращивания массы объектов государственной собственности в экономическом пространстве страны. Сегодня как никогда ощущается объективная потребность в создании стройной, экономически и логически выверенной системы критериев, в соответствии с которыми те или иные объекты выбираются для осуществления государственного управления на базе жесткого, детально регламентированного механизма управления и контроля за государственной собственностью...».

В современных условиях должны быть определены не только направления трансформации системы управления государственными активами, как финансовыми, так и материальными, включая сырьевые и земельные ресурсы, но и разработаны новые инструменты экономической политики государства на всех уровнях управления, направленные на рациональное использование государственного имущества, в том числе и богатейших природных ресурсов и их сохранение для последующих поколений, учитывая при этом, что мировая элита преследует свои сверхзадачи по невиданному ранее перераспределению ресурсов в интересах правящих элит. «В силу неоднородности общества сформулированный правящей партией нормативный интерес всегда будет отличаться от реальных потребностей социума... преодолеть такое положение дел при отсутствии «обратных связей» – каналов выражения мнений и требований индивидуумов, различных групп, очень сложно, если вообще возможно» [10. С. 21–22].

Согласно О. Уильямсону [7], изменение институтов и «правил игры» в системе управления обычно требует значительного времени. В настоящее время России это необходимо сделать в течение очень ограниченного временного периода. Временное ограничение является одним из важнейших в сложившихся условиях. Это очень серьезная задача, но и шанс для России, а также и для российского бизнеса, заинтересованного в том, чтобы сохранить рынки, освобождающиеся из-за ухода иностранных компаний. Для поддержки предпринимательских структур правительством России в настоящее время принимаются беспрецедентные меры, направленные на сохранение и развитие сферы услуг и торговли.

Однако осуществить структурные реформы, восстановить разрушенный в начале перестройки производственный сектор под силу только государству, в связи с чем его роль в сложившихся кризисных условиях должна возрасти. Именно государство при сохранении рыночной экономики сможет сконцентрировать финансовые и материальные ресурсы федерального и региональных уровней управления на стратегически важных направлениях и, опираясь на государственные корпорации и крупные госпредприятия, восстановить российскую обрабатывающую промышленность, авиастроение и станкостроение, используя стимулирующие рычаги для технологического рывка.

В решении задач по импортозамещению резко возрастает роль структур мезоуровня, обладающих необходимыми активами и компетенциями. Важным моментом здесь является сохранение конкурентной среды и распределение доходов между государством как актором и другими участниками системы для обеспечения ее устойчивого функционирования с учетом допустимых отклонений от эффективного равновесия; необходимо обеспечить прозрачность формата участия государства в социально-экономической системе, в том числе его участия как регулятора и как акционера. Необходима разработка законодательных актов, способствующих более эффективному использованию государственных материальных ресурсов казны.

В связи со сложностью и масштабностью задач, возникших в сложившихся условиях, резко возросла роль государства как регулятора, что потребует мобилизации ресурсов на выполнение государством его непосредственных функций и повышения качества государственного управления государственным имуществом. «В самом общем виде можно сказать, что качество управления государственным имуществом — это способность системы государственного управления формулировать и реализовывать цели управления государственным имуществом, соответствующие текущим и перспективным государственным интересам, задачам и проблемам с учетом специфики деятельности объектов ГУ в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды» [9. С. 20]. «Состав основных государственных интересов вытекает ... из необходимости сохранения (самосохранения) государства как суверенного субъекта. Самосохранение государства предполагает два аспекта — внутренний (воспроизводство и развитие целостного социально-экономического организма) и внешний (сохранение государства как политического суверенного субъекта и упрочение его позиций на международной арене)» [9. С. 24].

У России достаточно собственных внутренних ресурсов для выхода из кризисной ситуации 2022 г. Накопленный опыт сетевых взаимодействий, переход на платформы в условиях цифровизации экономики и развития высоких информационно-коммуникационных технологий позволяют решать задачи по повышению эффективности использования государственных активов, обеспечить прозрачность принимаемых решений и в том числе контроль за ходом выполнения программ.

Современная ситуация потребует пересмотра не только роли государства в социально-экономической системе, отношений в системе государство-бизнес, создания новых механизмов, что обусловлено совершенно новой ситуацией в России и новыми задачами, — она потребует совершенствования существующих институтов, повышения их качества, прозрачности, а также и разработки новых организационных методов управления. Необходим акцент на производстве средств производства на основе *планового развития стратегически*

важных отраслей машиностроения. Их решение потребует повышения эффективности и качества государственного управления государственными материальными и финансовыми активами. Эта задача должна решаться в контексте общей долгосрочной стратегии развития экономики России и реализации принятых правительством национальных целей.

Важную роль в разрешении возникших проблем по стабилизации российской экономики должен сыграть процесс трансформации институтов, исходя из российского менталитета. При этом возрастет роль неформальных институтов, в том числе таких забытых факторов производства, как честность [8]. Примаат государственных интересов над частнособственническими должен обеспечиваться прежде всего теми, кто принимает решения и кому дорога судьба России. Российскому менталитету это ближе, чем погоня за личным обогащением.

Существует много сфер, где социальные нормы должны доминировать над рыночными. Прежде всего “это государственное управление, общественная безопасность и защита правопорядка” [11. С. 30–31]. “Применение рыночных норм в сфере, где до этого доминировали социальные нормы, может привести к снижению благосостояния... Социальные нормы увеличивают благосостояние в *долгосрочном* периоде. Напротив, ориентация на рыночные нормы ведет к увеличению дохода участников сделок в ближайшей перспективе” [11. С. 31]. “Противоречие между краткосрочными результатами мешает увидеть, что применение модели стимулов–санкций разрушает «экзогенные культурные институты», наличие которых не фиксируется в составе богатства. В действительности же социальные нормы, которые и формируют эти институты, являются той частью экономической системы, которая производит общественные и квазиобщественные блага. Социальные нормы при этом частично могут быть формализованы в юридических установлениях» [11. С. 31–32]. По утверждению Дж. Бьюкенена, «система законов, формализованы ли они на практике или нет, представляет из себя общественный капитал, отдача от которого повышается с течением времени... эрозия общественного капитала – это мина замедленного действия, а не простое его “проедание”. На практике общественный капитал может быть потерян навсегда, если он был однажды размыт. Восстановить его может оказаться просто невозможно, по крайней мере, на основании рациональных решений индивидов» [12. С. 365–370] (Цит. по: [11. С. 32]).

* * *

События последних лет показали, что в условиях современной напряженной геополитической ситуации и экономической нестабильности мировой экономики роль государства в решении общественных задач и в регулировании национальной экономики в обозримом будущем не будет снижаться. В сложившихся условиях решение приоритетных задач экономической политики нашего государства, направленной на восстановление и развитие стратегически важных

отраслей российской экономики, на проведение структурных реформ, на реализацию национальных целей развития РФ, потребует не только повышения отдачи от использования различного рода государственных и частных активов, но и существенной трансформации вертикальных иерархических и сетевых связей во всей социально-экономической системе. Это, в свою очередь, повлечет за собой повышение роли государства как регулятора экономических отношений на всех уровнях управления – на макро-, мезо- и микроуровне, усиление его контролирующих функций и усиление роли государства как законодателя и как организатора институционального пространства в стремительно меняющемся мире, а также роли государства как актора, корректирующего долю своего участия в экономике в зависимости от текущих или стратегических интересов социума или превалирования одних интересов над другими в какой-то конкретный временной период.

Современная ситуация требует разработки новой парадигмы государственного управления всеми государственными активами, повышения качества государственного управления и перехода на более высокий уровень управления сложной социально-экономической системой с учетом возросших рисков в условиях системной нестабильности мировой экономики и возросшей геополитической напряженности. «Необходима новая парадигма в госуправлении, которая бы включала следующие основные составляющие: 1) многоуровневая система институтов (макро-, мезо-, микроинституты), которая бы целенаправленно формировала новую среду для эффективного государственного управления имуществом; 2) развитие как приватизационных процессов (отказ от части государственного имущества), так и развитие корпоративных отношений в государственном секторе; 3) разработка нового целеполагания в госуправлении: необходим новый подход к целям, которые ставит государство при использовании своего имущества, и как следствие, – новый подход к оценке эффективности в управлении предприятиями с государственным участием» [13. С. 38].

Ситуация начала 2022 г., поставившая перед российской экономикой очень сложные задачи, связанные с *необходимостью обеспечения развития и воссоздания стратегически важных направлений экономики России*, прежде всего потребует восстановления российского производственного потенциала, осуществляемого на основе технологического рывка, формирования новых связей и новых цепочек создания стоимости, что под силу осуществить только государству за счет существенной трансформации всего институционального поля и повышения эффективности использования государственных активов.

Литература

1. *Иванченко И.С.* Новый неомеркантилизм как вызов для глобализированной экономики // Вопросы экономики. 2021. № 9. С. 132–148.
2. *Reinert E.S., Reinert S.A. (2011).* Mercantilism and the future: The future lives of an old philosophy // International Journal of Organization Theory and Behavior. Vol. 6. No. 1. P. 131–143.

3. *McMichael P.* (2013). Land grabbing as security mercantilism in international relations // *Globalizations*. Vol. 10. No. 1. P. 47–64.
4. *Веселов Д.А., Яркин А.М.* Институциональные изменения, неравенство и долгосрочное экономическое развитие: теория и эмпирика // *Вопросы экономики*. 2022. № 1. С. 47–71.
5. *Домбровски М.П.* 30 лет экономических реформ на постсоветском пространстве: макроэкономические процессы // *Вопросы экономики*. 2022. № 2. С. 5–32.
6. *Рыбас С.* КГБ апокалипсис / 2-е изд. // М.: Вече. 2022. 480 с.
7. *Tadelis S., Williamson O.* Transaction Cost Economics // Rochester, NY: Social Science Research Network Scholarly Paper, Mart 12, 2012.
8. *Абалкин Л.И.* Честность как экономическая категория // М.: ИЭ РАН. 1999.
9. *Братченко С.А.* Методологические аспекты эффективности управления государственным имуществом // *Журнал экономической теории*. 2020. Т. 17. № 1. С. 17–32.
10. *Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я.* Индивидуум & Государство: экономическая дилемма // М.: Весь мир. 2013.
11. *Ореховский П.А.* Критика нравственных оснований нормативной экономики // М.: ИЭ РАН. 2014. 44 с.
12. *Бьюкенен Дж.* Сочинения // М.: «Таурис-Альфа». 1997.
13. *Козлова С.В.* Управление государственным и муниципальным имуществом: сможет ли новый закон преодолеть институциональные ловушки? // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2019. № 5. С. 24–42.
14. *Olson M.* The logic of collective action / In: C. Calhoun, J. Gerteis, J. Moody, S. Pfaff, I. Virk (eds.). *Contemporary sociological theory*, 3 ed. // Chichester: Wiley-Blackwell, 1965. P. 124–128.
15. *Acemoglu D., Robinson J.* Political losers as a barrier to economic development // *American Economic Review*. 2000. Vol. 90. No. 2. P. 126–130.
16. *Reinert E.S., Reinert S.A.* Mercantilism and economic development: Schumpeterian dynamics, institution building, and international benchmarking // *Oikos*. 2011. Vol. 10. No. 1. P. 8–37.

Olga Griбанова (e-mail: erast707@gmail.com)

Research Fellow,

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

(Moscow, Russia)

THE MAIN APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF STATE PROPERTY IN THE CONTEXT OF MODERN CHALLENGES

The article presents the results of a study of the Russian reform in the context of modern challenges. The emphasis is placed on the increasing role of the state in solving current and long-term problems. It is shown, that successful solutions and the capability of obtaining the planned results depend on conceptual approaches to the management of state property, without which the state will not be able to perform its functions.

Keywords: public administration, state property management, Russian liberal reform, modern challenges.

DOI: 10.31857/S020736760020580-7

© 2022

Сергей Капканщиков

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории
Ульяновского государственного университета

(г. Ульяновск, Россия)

(e-mail: kapkansv@mail.ru)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОЛИ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В ЭКОНОМИКЕ СССР И СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье проводится комплексный сравнительный анализ механизмов использования энергетических ресурсов нашей страны в Советском Союзе и современной России под углом зрения обеспечения (торможения) развития инновационного сектора отечественной экономики. Раскрывая достоинства и недостатки каждого из этих механизмов, автор обосновывает глубинные причины кардинальной трансформации роли топливно-энергетического комплекса, превращения его из «донора», ранее активно способствовавшего опережающему росту конечных отраслей национальной экономики, в некоего «вампира», ныне препятствующего производству продукции высокой переработки и усиливающего симптомы «голландской болезни». Повышение вклада нефтегазового сектора в высококачественный рост российской экономики в постсанкционный период связывается с решительным отказом от действующего налогового маневра, переориентацией большей доли добываемых энергоресурсов на внутренний рынок при ограничении их экспорта объемом критического импорта, а также жестким ценовым регулированием на отечественном топливном рынке.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, либерализация цен, несбалансированная инфляция, стагфляция, «голландская болезнь», налоговый маневр.

DOI: 10.31857/S020736760020581-8

Природа наградила Россию поистине гигантскими сокровищами. На территории нашей страны расположены 55% мировых черноземов, половина пресной воды, 60% древесины хвойных пород. В мировых запасах никеля доля РФ составляет 36%, железа – 26%, кобальта – 18%, страна входит в первую тройку по запасам алмазов, золота, серебра, титана. При складывающихся тенденциях изменения климата, когда повышение средней температуры воздуха делает все новые и новые территории планеты непригодными для проживания людей, а эпидемии нового типа все шире распространяются по мегаполисам, территориально протяженная Россия с невысокой плотностью населения все более становится подлинной «территорией счастья». Но все же главное богатство российских недр, валовая потенциальная ценность которых составляла в конце XX в. 30 трлн долл., – это нефтегазовые месторождения. Причем столь впечатляющие цифры не могут считаться окончательными, поскольку потенциальная ценность энергетических ресурсов намного выше, и в будущем на территории нашей страны наверняка будут обнаружены новые месторождения. Неслучайно

геополитическая битва за Арктику сегодня только набирает свои обороты, что чревато даже военными конфликтами в связи с предстоящим вхождением в НАТО Швеции и Финляндии, и в ходе нее уже подсчитанное, оцененное в денежном выражении богатство недр России (которое, по утверждению С. Кимельмана, располагается в 5–7-километровом поверхностном слое Земли [6. С. 68]) будет дополнено ныне не разведанным, еще не оцененным их богатством. Правда, избавляет от нездорового оптимизма то обстоятельство, что большинство новых месторождений расположены в районах с крайне суровыми природными условиями и на значительном расстоянии от традиционных рынков сбыта. Сохраняются немалые проблемы и в плане эффективности использования природных богатств.

Безусловно, курс российского правительства на наращивание добычи и экспорта сырья, не лишен некоторых тактических достоинств. Россия является единственной крупной страной, которая не только полностью демонстрирует свою топливно-сырьевую независимость, но и снабжает соответствующей продукцией многие страны мира. Наличие огромных природных богатств потенциально стимулирует приток иностранных инвестиций в нашу страну, что с технологическим прогрессом в добывающих отраслях восполняет дефицит капитала, необходимый для обеспечения эффективной занятости. Ускоренное развитие топливно-энергетического комплекса запускает эффект ускоренного развития технологически связанных с сырьевым сектором отраслей (металлургии, транспорта, стройматериалов, спецодежды, науки, образования и др.), многие из которых являются внутренне ориентированными. Как отмечает К. Овчинникова, нефтегазовый комплекс России порождает один из наиболее мощных инвестиционных мультипликационных эффектов, создавая высокий спрос на продукцию сопряженных с ним производств. Если в Норвегии подобный мультипликатор составляет 1,6–1,7; в США – 2,1; Австралии – 1,8–2,4, то в России – 1,9 [11. С. 47].

Использование нефтяных запасов, действительно, способно стать немалым стабилизирующим фактором в краткосрочном периоде. Как справедливо замечают В. Дасковский и В. Киселев, в состоянии допущенной технологической отсталости в обрабатывающих отраслях едва ли можно обеспечить прожиточный минимум благ населению без обмена имеющихся в изобилии сырьевых ресурсов на импортные товары широкого потребления, современную технику и технологии [5. С. 15]. В критический момент природные богатства оказывают стране временную поддержку. С. Смирнов делает вывод, что «в условиях последнего кризиса наличие значительных природных ресурсов не было причиной глубокого экономического спада. Поскольку падение нефтяных цен в конце 2008 – начале 2009 гг. было довольно кратковременным, для России ее нефтяная специализация в действительности оказалась скорее плюсом, чем минусом» [15. С. 48]. Обложив сырьевой бизнес, помимо традиционных рентных

налогов, еще и немалой сверхналоговой нагрузкой, российское государство решало за счет него немалую часть задач поддержания занятости, содержания и строительства затратных объектов социально-культурной сферы. Так что титанические усилия наших предков позволили нам несколько легче пережить тяжелые кризисные времена. Природные богатства и сегодня, в обстановке беспрецедентного санкционного давления со стороны коллективного Запада, оказываются для России чуть ли не единственным невоенным инструментом противодействия масштабной гибридной агрессии, направленной против нее. В условиях обозначившегося в 2022 г., сразу после общемировой пандемии коронавируса, энергетического кризиса как прямого следствия антироссийских санкций важно переосмыслить роль топливно-энергетического комплекса в отечественной экономике, сравнив ее с советским периодом, о чем речь пойдет в настоящей статье.

Как известно, нефть (получившая свое название от словосочетания «горное масло») издавна используется в качестве сырья в мировом хозяйстве. Еще в древнем Вавилоне строительство зданий предполагало применение нефти. Древние египтяне, а затем и греки использовали ее для освещения. В Багдаде в VIII в. нефть в виде гудрона активно применялась в дорожном строительстве, а в Византийской империи в качестве зажигательной смеси («греческого огня») — в военных целях. Исторически первая информация об обнаружении в российских недрах нефтяных богатств появилась в «Ведомостях» в 1703 г., а с 1745 г. началось их освоение. Но вплоть до середины XIX в. рентабельность подобных разработок была невысока из-за отсутствия массовой потребности в подобном топливе. Действительно, длительное время из нефтяного сырья производился лишь керосин (в свое время, кстати говоря, спасший китов от истребления и заменивший китовый жир в осветительных целях), в то время как крайне дешевый бензин, направлявшийся лишь на очистку тканей от жирных пятен и на спасение населения от вшей, зачастую сбрасывался нефтяными компаниями в водоемы.

В начале XX в. царская Россия была наряду с США явным лидером нефтедобычи, пик которой пришелся на 1901 г., когда в стране было добыто около 700 млн пудов (примерно половина мирового объема). Однако последующий мировой кризис и революция 1905 г., в ходе которой сильно пострадали бакинские промыслы, привели к серьезному спаду в этой отрасли. Хотя подготовка ко Второй мировой войне побуждала советские власти активно поддерживать нефтедобычу, однако ее скачкообразное расширение в Бакинском, Северо-Кавказском и Волго-Уральском нефтегазоносных районах наблюдалось уже в послевоенный период, когда дешевые невозобновляемые энергоносители, извлекаемые из недр, начали активно способствовать стремительному экономическому росту. При этом исповедовалась идея регламентированного наращивания добычи нефти с сохранением значительной доли ее запасов для

будущих поколений. Тем не менее за послевоенное 20-летие добыча нефти резко возросла с 19,4 сразу до 241,7 млн т, что в немалой степени явилось следствием более чем двукратной девальвации рубля в ходе деноминационной денежной реформы 1961 г. (когда золотое содержание рубля вместо ожидаемых 2,22168 г. составило лишь 0,987412 г.), стремительно увеличившей рублевую доходность экспорта советской нефти; впоследствии продолжению роста способствовало открытие в Тюменской области крупнейших Самотлорского нефтяного (1965 г.) и Уренгойского нефтегазоконденсатного (1966 г.) месторождений и, наконец, резкий скачок мировых нефтяных цен, случившийся в 1970-х гг. Исторический максимум нефтедобычи на территории РСФСР был достигнут в 1987 г. и составил 569,5 млн т [3. С. 46], что обеспечивало энергетическую безопасность страны даже в условиях довольно невысокой энергоэффективности. Конечно, немалая доля нефтегазовых сверхдоходов использовалась тогда не вполне рационально, будучи направляемой на энергетическую и финансовую поддержку «братских» режимов в Африке, Латинской Америке, Восточной Европе, Азии, других республиках СССР. Продажа бензина на советском рынке по внутренним ценам, более низким, чем минеральная вода, явно не способствовала бережному отношению потребителей к данному ресурсу. Вместе с тем следует признать, что макроэкономическое предназначение советского топливно-энергетического комплекса, заключавшееся в нивелировании масштабных диспропорций в системе воспроизводства, выполнялось вполне результативно.

Во-первых, предприятия и целые топливные отрасли как ценообразующие отличались невысокой рентабельностью, заметно отставая по этому показателю от отраслей с высокой скоростью оборота капитала (например, легкой промышленности). В ряде случаев использовалось их явное и скрытое субсидирование из бюджетов разного уровня. При этом считалось, что предоставление субсидий является куда более эффективным способом преодоления убыточности многих угольных шахт, региональных энергосистем, поставок газа в отдаленные регионы, пассажирских перевозок и т.п., чем разрешение функционирующим здесь государственным монополистам так или иначе поднимать цены и тарифы, поскольку в последнем случае в стране начала бы интенсивно раскручиваться спираль инфляции в ее советском варианте. Многие из энергетических предприятий покрывали за счет цен и тарифов лишь свои текущие издержки, уверенно перекладывая финансовую заботу о долгосрочных инвестициях на плечи государства. Как и в большинстве других развитых стран, правительственный контроль над нормой прибыли предприятий нефте- и газодобычи осуществлялся посредством установления некоего «потолка» торговых надбавок к ценам на их продукцию, жесткого регулирования паритетов цен на топливо и конечные товары. Как результат, цены энергоносителей на внутреннем рынке сознательно занижались, будучи на порядок меньшими, чем в большинстве зарубежных государств, и такое занижение означало скрытое субсидирование

многочисленных конечных производителей посредством перераспределяемой через ценовой механизм природной ренты. При этом какого-либо ажиотажного спроса, а значит, и дефицита ни бензина, ни электроэнергии, ни мест в электротранспорте не наблюдалось. Подобный механизм ценообразования на промежуточную продукцию исключал возможность установления монопольно высоких цен, повышая степень доступности нефтегазовой продукции для производителей конечной высокотехнологичной продукции.

Во-вторых, вывоз продукции топливно-энергетического комплекса за границу не сопровождался сколько-нибудь значительными потерями для внутреннего рынка, на котором, безусловно, доминирующей оставалась продукция высокого уровня переработки. Так, еще в 1989 г. ее доля в экспорте нашей страны составляла 77%, и этой цифры власти тогда чуть ли не стыдились. Все производители энергоносителей находились в государственной собственности, а значит, выступали в роли активных налогоплательщиков. Природная рента вместе с большей частью прибыли присваивалась государством как единственным владельцем природных ресурсов и добывающих их предприятий. Огромные финансовые возможности федерального бюджета активно использовались для дальнейшего повышения степени инновационности отечественной экономики. Поэтому едва ли справедливым является обозначение ее накануне радикальной трансформации как имевшей «выраженный сырьевой характер, что проявлялось в гораздо более высокой материалоемкости и энергоемкости производимой продукции по сравнению с рыночными экономиками» [2. С. 149]. Затратный характер экономики, который, действительно, был присущ СССР (причем во многом по природно-климатическим причинам) причудливым образом сочетался с ее инновационной отраслевой структурой, в которой, безусловно, преобладающими были не промежуточные, а конечные производители.

В-третьих, в отличие от большинства дефицитных товаров народного потребления, в цены которых входил налог с оборота как главный советский косвенный налог, в цены нефти, газа, другого минерального сырья этот вид налоговых изъятий не включался. Ценообразование здесь опиралось на антиинфляционную формулу «средние издержки плюс нормальная прибыль». Налогообложение «нефтянки» было крайне бережным, чтобы в любом случае не позволять функционирующим здесь монополистам перекладывать высокие фискальные изъятия в свои цены и тарифы.

Как видим, опережающее развитие обрабатывающих отраслей в Советском Союзе гарантировалось тем, что здесь был успешно реализован «комплексный подход, использующий перераспределительные процессы и регулирование цен в закрытой огосударственной плановой экономике» [8. С. 24]. Начиная же с момента рыночной трансформации российской экономики, форсированный экспорт энергетического сырья стал уже все более отчетливо доминировать над его производительным использованием внутри нашей страны. Объективные

географические и почвенно-геологические особенности — обширная территория, богатство недр при относительно небольшом населении — из-за очевидного несовершенства государственной экономической политики стали постепенно определять нынешнее место России во всемирном хозяйстве в качестве крупнейшего поставщика энергоресурсов. Подавляющее большинство ныне функционирующих в нашей стране месторождений нефти и газа были открыты в советский период, а после распада СССР возобладала тенденция к неуклонному разрушению отечественной системы геологоразведки. «Распродажа больших запасов нефти, — утверждает В. Фальцман, — направила российскую экономику по ложному пути» [20. С. 61]. Взяв за основу далеко не безупречную концепцию естественных сравнительных конкурентных преимуществ, власти тем самым стали всемерно стимулировать вывоз за рубеж всех товаров, которые пользуются спросом у нерезидентов. А таковыми товарами как раз и явились энергоносители, при форсированном экспорте которых, по сути, игнорировалась качественная специфика отечественной экономики, где, как подчеркивает А. Корнев, «холодный климат значительно увеличивает затраты на производство ее продукции по сравнению с субтропическим климатом, свойственным, как правило, развитым странам» [8. С. 24].

Тотальная либерализация цен образца 1992 г., с одной стороны, обеспечила адекватное отражение в ценах стоимости ограниченных природных ресурсов, стимулирующее их рациональное использование. Как результат падения спроса, в постсоциалистической России объем нефтедобычи стал резко сокращаться, чему, впрочем, в решающей степени способствовали наступивший глубокий трансформационный спад, а также неспособность экс-советских республик и стран Восточной Европы приобретать топливно-сырьевую продукцию в прежних объемах по высоким мировым ценам с оплатой в долларах.

С другой стороны, в экономическую систему российского общества одновременно вошли монопольные внутренние цены на энергоносители, и это трансформировало «донора», каковым являлся в СССР топливно-энергетический комплекс, в некоего ненасытного «вампира». Раздувание его доли в российском ВВП в качестве явного симптома прогрессирующей в нашей стране «голландской болезни» достигалось через следующие разрушительные механизмы:

- опережающий рост цен в добывающих отраслях сравнительно с ценовой динамикой в обрабатывающих отраслях, использующих их промежуточную продукцию, обеспечивает масштабное перераспределение сюда потоков стоимости, которая создается в конечном сегменте народнохозяйственного организма. В результате такой несбалансированной инфляции уже в 1992 г. уровень поддержки сельского хозяйства России составил минус 110%, что достигалось посредством административного занижения властями закупочных цен на аграрную продукцию и монопольного диктата частных перекупщиков, а также поставщиков требующихся селу энергоносителей. В условиях диспаритета цен

год от года воспроизводится ситуация, когда крестьяне работают в поле, инженеры трудятся на оборонном заводе, а создаваемая ими добавленная стоимость оседает в кармане работников, занятых в нефтяных и газовых компаниях, а также их владельцев. Масштабы скрытого дотирования, например, газовых корпораций со стороны остальной экономики, оцененные В. Маневичем, выражались в 2016 г. следующими цифрами. Если номинальная экспортная цена 1000 куб. м газа, переведенная в рубли по валютному курсу, составляла тогда примерно 10,5 тыс. руб., то реальная его цена, уплаченная внешними покупателями и рассчитанная по паритету покупательной способности, равнялась лишь 3,5 тыс. руб. Между тем внутренняя цена газа составляла 5 тыс. руб., что означало выплату остальными субъектами российской экономики газовым монополиям, неустанно подвергающим ее хищнической эксплуатации, 1,5 тыс. руб. ренты за каждую 1000 куб. м [9. С. 128]. Рентабельными в результате либерализации цен на топливном рынке могли оказаться лишь добывающие отрасли, присваивающие природную ренту, характеризующиеся куда меньшей сложностью производственных связей, довольно короткими технологическими цепочками, а потому и заметно менее подверженные любым формам дезорганизации;

- удельный вес извлекаемых из российских недр энергоносителей, перекачиваемых за пределы нашей страны, стремительно нарастает, серьезно ущемляя тем самым интересы их внутренних потребителей. «Россия не является, — полагает С. Кимельман, — сырьевым придатком. Напротив, наша страна является сырьевым донором многих стран, в первую очередь европейских» [6. С. 76]. Действительно, массовые банкротства в секторе обрабатывающих отраслей после запуска в нашей стране радикальных рыночных реформ резко сократили здесь спрос на топливо, что побудило добывающие его компании к активному поиску платежеспособных покупателей за рубежом, способных к тому же оплачивать свои покупки не ежедневно обесценивающимися рублями, а, напротив, неуклонно дорожающей конвертируемой валютой (с акцентом на доллары). Как отмечает А. Корнев, «внутренние потоки продукции добывающей промышленности были мгновенно переориентированы на экспорт по более высоким ценам» [8. С. 26]. Такой переориентации в значительной степени содействовала и случившаяся в 1990-х гг. форсированная либерализация внешнеэкономической деятельности, которая «открыла производителям конкурентоспособного, т.е. сравнительно дешевого и качественного (не испорченного обработкой) сырья доступ к внешним рынкам» [1. С. 11]. И хотя временно введенные в 1992 г. против воли МВФ экспортные пошлины несколько сдерживали ориентацию на Запад отечественных поставщиков, однако уже к середине 1990-х гг. XX века Россия превратилась в одного из явных мировых лидеров по вывозу нефти и газа. Потеряв загрузку после насильственного разрыва существовавших ранее технологических цепочек воспроизводства, производство отечественной наукоемкой продукции стало вынужденно мелкосерийным, что

привело к катастрофическому сокращению емкости внутрироссийского энергетического рынка. Форсированный экспорт энергоносителей в условиях либерализации внешнеторгового оборота, поспешного разрушения существовавшей в СССР государственной монополии внешней торговли и появления множества частных, конкурирующих между собой за доллары потребителя участников внешнеэкономической деятельности, явился немаловажной причиной перенасыщения мировых энергетических рынков и неуклонного снижения здесь цен на топливо (на 20–25%) сравнительно с теми, которые сложились бы при прежней ориентации российского топливно-энергетического комплекса на внутренние потребности нашей страны. Получается, что российские экспортеры топлива в строгом соответствии с навязанной нашей стране в январе 1992 г. МВФ и Всемирным банком программой рыночных реформ стали выполнять функцию вывода мировой экономики из потенциально возможной стагнации. Фактически они инициировали перемещение кривой совокупного предложения в странах «Большой семерки» вправо, ускоряя темпы неинфляционного роста последних и формируя здесь подлинное «экономическое чудо». В США после распада СССР обозначился рекордный по продолжительности 16-летний хозяйственный подъем, и ВВП этой страны неуклонно увеличивался с 6158,1 млрд долл. в 1992 г. до 14451,8 млрд долл. в 2006 г. Сменив объект своей непосредственной поддержки с прежнего инновационного сектора советской экономики на страны Евросоюза (особенно Германию), российский топливно-энергетический комплекс уже три десятилетия всемерно способствует хозяйственному процветанию коллективного Запада. Так, по сути, в ведущую целевую функцию государственного регулирования энергетического сегмента производственной системы нашей страны превратилось обслуживание стратегических интересов всемирного хозяйства, полупериферией которого во все большей степени становилась российская экономика. Ущерб, нанесенный ей Соединенными Штатами через своих агентов влияния в российском правительстве, не сопровождался какими-либо потерями для них самих, более того, агрессивные действия американцев влекли за собой немалые выгоды для их национальной экономики. Не случайно экс-председатель Федеральной Резервной Системы А. Гринспен признал в качестве глубинной причины крупных достижений экономики США в конце XX–начале XXI вв. (низкая инфляция, сокращение безработицы, рост производительности труда, бюджетный профицит в отдельные годы, крупное удорожание акций и недвижимости, достаточно сильный доллар и т.п.) вовсе не успешную внутреннюю политику, а изменившиеся в благоприятном направлении внешние условия, связанные с кончиной Советского Союза [4. С. 166]. Действительно, примерно полтора десятилетия после его развала ресурсного перетока сюда из республик бывшего СССР вполне хватало американцам для устойчивого экономического роста. Причем, массивная поддержка зарубежной экономики проводилась (имея в виду

очевидную ограниченность производственных ресурсов во всемирном масштабе) ценой насильственного заталкивания российской экономики в stagflationную ловушку и опережающего сокращения производства в несырьевых отраслях. Реализующие эту «историческую миссию» нефтяные, газовые, угольные компании, столкнувшись с тенденцией к понижению мировых цен, для поддержания на прежнем уровне своей валютной выручки стали неуклонно наращивать физический объем экспорта топлива и сырья, еще более выводя их с сужающегося российского рынка. Однако, в конце концов, и они постепенно становились жертвами собственного ценового экстремизма, прежде всего, из-за сокращения внутреннего спроса на топливо и сырье со стороны терпящих банкротство конечных производителей. В результате добыча нефти в Российской Федерации сократилась с 516,2 млн т в 1990 г. до 399,3 млн т в 1992 г. и 306,8 млн т в 1995 г. [3. С. 46], став немаловажным компонентом общеэкономического спада. В результате разветвления такой цепочки причинно-следственных связей российский монополизированный сектор промежуточных благ лишился значительной рыночной ниши – вначале на внутреннем рынке, а затем и на рынке США и Западной Европы, допуск на который отечественных экспортеров сегодня заметно ограничен, в том числе из-за разворачивающихся в современном мире многочисленных торговых войн и попыток введения санкционного эмбарго на поставки российских энергоносителей на многие мировые рынки, достигших апогея в 2022 г. Так что именно трансформация топливно-энергетического комплекса из «донора» отечественной экономики в «донора» других государств, многие из которых сегодня вовсе не склонны демонстрировать за это благодарность нашей стране, и повлекла за собой становление России в качестве так называемой (в либеральной трактовке) «великой энергетической державы». Превращению России в крупнейшего мирового нефтеэкспортера способствовало не только закрытие множества обрабатывающих предприятий в ходе их разрушительной приватизации, но и сильное занижение обменного курса рубля, резко усилившие тягу компаний к зарабатыванию долларов при форсированном вывозе нефти и газа. В результате если в США в 2007–2008 гг. добывалось 8709 тыс. барр. нефти в сутки, а их экспорт составлял всего 1433 тыс. барр. (т.е. добыча превышала экспорт в 6,08 раз), то в России подобный коэффициент опережения составлял лишь 1,43 (добыча 9756 тыс. барр., экспорт – 6845 тыс. барр. в сутки) [15. С. 47]. Конечно, за прошедшие годы американский экспорт резко возрос, достигнув в 2018 г. 450 млн т, в том числе нефти 160 млн т и нефтепродуктов в виде бензина, керосина и дизельного топлива – 290 млн т [16. С. 116]. Но и российский топливно-энергетический комплекс не стоял на месте. Только за период 2000–2011 гг. выкачивание из недр нефти и газового конденсата увеличилось в 1,6 раза (с 307 до 491 млн т), в то время как экспорт нефти возрос в 2,1 раза (с 122 до 258 млн т). Тот факт, что с 1992 г. по 2014 г. экспортная составляющая нефти выросла с 35%

до 56% [14. С. 45] (а если суммировать нефть сырую с перерабатываемой в нефтепродукты, то в XXI в. ее вывозится из страны даже три четверти [10. С. 19]), не может трактоваться иначе, как разбазаривание невозобновляемых национальных богатств, ущемляющее интересы будущих поколений россиян. Из добытых в 2019 г. 561,1 млн т нефти и газового конденсата 266,1 млн т нефти было направлено на экспорт [21. С. 694]. Если же добавить сюда еще нефтепродукты, 142,8 млн т которых направлено за границу, то экспортная ориентация достигла почти 76%. При этом на оплату импорта в разные годы уходило от 40 до 65% выручки от вывоза нефти, нефтепродуктов и газа. Остальная выручка использовалась «для чистого вывоза капитала частным сектором и/или правительством и выплаты доходов иностранным инвесторам и работникам» [10. С. 19];

- владельцами природоэксплуатирующих предприятий в результате приватизационной кампании присваивается преобладающая часть ренты, которая «вернулась в состав цены на продукцию добывающей промышленности» [7. С. 27], с последующим направлением ее на собственное развитие, что выражается в перетягивании ими на себя подавляющей и неуклонно возрастающей доли общенациональных инвестиционных ресурсов. Как отмечает В. Маневич, если за время стагнации и депрессии (2013–2016 гг.) объем инвестиций в основной капитал по российской экономике сократился примерно на 12%, то в секторе добычи полезных ископаемых он опять-таки возрос на 22,5% [9. С. 126]. Это свидетельствует о недопустимой анклавизации отечественной экономики, которая выражается во все более усиливающемся отрыве ее растущего за счет масштабных капиталовложений сырьевого сектора от остальных;

- усиливается косвенное налогообложение предприятий топливно-энергетического комплекса, провоцирующее резкое удорожание его продукции для конечных потребителей. В постсоветский период были выведены из-под акцизного налогообложения шубы, хрусталь, коньячный спирт и ряд других дорогостоящих потребительских товаров, взамен которых фискальные власти ввели акциз на бензин, дизельное топливо, нефть, газ, минеральное сырье, а также НДС и экспортные пошлины. Подобное расширение налогооблагаемой базы создало условия для интенсификации налоговой инфляции, связанной с переложением фискальной нагрузки на плечи покупателей топлива. Именно монополизм государства как сборщика косвенных налогов интенсифицировал действие некоего эффекта храповика (во многом нейтрализованного сегодня, например, в США): повышение мировых цен на энергоносители закономерно поднимает их внутрироссийские цены, а снижение в лучшем случае оставляет последние на прежнем завышенном уровне. Формально предприятия топливно-энергетического комплекса были и остаются главными налогоплательщиками (за исключением тех из них, которые, как и многие звенья химико-металлургического комплекса, зарегистрированы в офшорах, юридически утрачивая статус российских компаний), а выплачиваемые ими прямые и косвенные

налоги обеспечивают финансирование экономики и социальной сферы. На деле же подавляющая доля их налогооблагаемых доходов (включающих как прибыль, так и ренту) — это результат перераспределения через отмеченные выше механизмы доходов остальных субъектов отечественной экономической системы, являющихся на деле главными поставщиками средств в бюджетную систему России.

Деиндустриализованная экономика «трубы» исторически недавно начала превращать нашу страну в поставщика сырья для государств Евросоюза и Азиатско-Тихоокеанского региона (прежде всего, Китая), а также в рынок сбыта выпускаемой здесь продукции. Подобно бразильской торгово-аграрной олигархии, издавна наращивавшей экспорт кофе, какао, сахара, хлопка в интересах приобретения за рубежом престижных потребительских товаров, строительства необходимых ей железных дорог и торговой инфраструктуры, российская сырьевая олигархия в последние десятилетия осуществляет крайне благоприятный для себя размен природных богатств на комплекс дорогостоящих потребительских и инвестиционных благ. Конечно, не следует воспринимать подобные эпитеты буквально, ведь общеизвестно, что Россия и поныне остается одним из двух крупнейших экспортеров вооружений, поставляет в США двигатели для ракетносителей, бурными темпами расширяется вывоз за рубеж ее аграрной продукции и т.п. Однако именно доминирующие в топливно-энергетическом комплексе олигархические кланы, представители естественных монополий, выражающие интересы не столько национального промышленного капитала, сколько капитала иностранного, получают максимальную прибыль. Будучи инвестированными в дальнейшее расширение своего сектора, их поистине баснословные доходы все дальше уводят его в отрыв от остальных звеньев народнохозяйственного организма. Всемерно укрепляя газовые и нефтяные компании, российские власти (в лице, например, премьера В. Черномырдина) параллельно крайне вяло противодействовали крушению отечественного машиностроения. Как результат, если в 1990 г. доля топливной промышленности в структуре российского промышленного производства составляла 6,8%, а машиностроения и металлообработки — 28,0%, то в 2012 г. соотношение между ними выразилось уже совершенно иными цифрами — 20,8% и 14,6% [17. С. 8]. А если к тому же вывести первичную переработку топлива и сырья из состава обрабатывающих отраслей и учитывать, например, нефтедобычу вместе с нефтепереработкой низкого передела, то реальное соотношение сырьевого и несырьевого секторов отечественной экономики окажется еще более убийственным. Проправительственные средства массовой информации через навязчивую и чрезвычайно затратную рекламу «Газпрома», «Роснефти» и других корпораций как некоего «национального достояния» стремятся сформировать у россиян гордость за обретенный страной в последние десятилетия полуколониальный статус сырьевого придатка развитых стран. Но оснований для

гордости, думается, становится со временем все меньше и меньше, что убедительно доказали последствия новых антиросийских санкций против абсолютно всех звеньев топливно-энергетического комплекса.

В результате отмеченных отличий роли энергетических отраслей в прежней советской и нынешней российской экономике экспортно-ориентированные сырьевые и внутренне ориентированные конечные отрасли кардинально различаются между собой по характеру взаимоотношений с государством, доступу к рентным доходам, степени адаптации к меняющимся внешним условиям, уровню рентабельности, а значит, и по перспективам сохранения и укрепления своего места в системе воспроизводства. Отраслевые структурные перекосы, присутствующие «самоедской» советской экономике, в ходе ее трансформации в ответственную разновидность рыночного хозяйства воспроизводятся на расширенной основе. Все большая часть населения страны проживает сегодня у нефтяного крана, газовой трубы, угольного разреза, прокатного стана, на лесоповале и в обслуживающей их инфраструктуре. В условиях столь ярко выраженной примитивизации отечественной экономики перспективы внутренне ориентированных отраслей выглядят весьма туманными, на что всерьез рассчитывают инициаторы резко усиливающейся санкционной войны против нашей страны.

Энергосырьевой сектор, функционирующий в сферах добычи, переработки, транспортировки и торговли топливом, базируется на бывших советских добывающих предприятиях, в которые с 1960-х гг. были направлены огромные капиталовложения. Они усиленно создавались в централизованно планируемом хозяйстве в качестве реакции властей на чрезвычайно высокую ресурсоемкость отечественных предприятий, производивших многообразную конечную продукцию. Традиционно трактуемая как дефект советской экономики (обозначаемый словосочетанием «утяжеленная структура») эта значимая структурная особенность обернулась подлинной удачей в ситуации, когда с начала XXI в. стремительный рост всемирного хозяйства и обострение политической ситуации в нефтеносных государствах Ближнего и Среднего Востока вызвали беспрецедентный скачок цен на топливно-сырьевые компоненты российского экспорта. Однако эта краткосрочная удача в макроэкономическом аспекте оказалась мнимой, поскольку нарастающий вывоз топлива за границу, его реализация по высоким ценам и в заветной иностранной валюте обернулись в долгосрочном периоде настоящим бедствием для ориентированных на внутренний рынок отраслей, лишив их привычных «тепличных» условий своего ресурсного обеспечения. Конечные отрасли были вынуждены приобретать промежуточные блага по завышенным монопольным ценам, и их попытки компенсировать свои затраты ростом цен обернулись переключением большинства потребителей на импортные аналоги. Широко распространенные до сих пор и даже усиливающиеся налоговые послабления для энергетических компаний оборачиваются перераспределением

налоговой нагрузки на конечные сектора отечественной экономики с соответствующими негативными последствиями для их функционирования.

Известно, что приоритетные обрабатывающие отрасли в современном мире являются объектом пристальной заботы властей, поскольку в отличие от добывающих, где экономический эффект можно получить довольно быстро, они характеризуются длительным сроком окупаемости инвестиций, требуют постоянного обновления оборудования и технологий, своевременного переобучения сотрудников. А коль скоро российские власти, помимо отчетливого нежелания учитывать эту специфику, оказывая масштабную бюджетно-налоговую поддержку в трудные времена именно сырьевикам, еще и позволили отраслям «валютного уклада» взвинчивать внутренние цены на топливо и сырье, то гибель многих обрабатывающих производств оказалась predetermined. Это было связано также с неготовностью последних брать кредиты в коммерческих банках под завышенный процент (который в числе прочего вздувается сырьевыми монополистами, не озабоченными отслеживанием пропорций дележа сверхприбыли с банкирами), а также с высокой налоговой нагрузкой, особенно в части косвенных налогов, возлагаемой государством на конечных производителей, и с регулярным урезанием программ их субсидирования из государственного бюджета. При этом труднее всего приходится легкой промышленности, почти полное исчезновение которой было обусловлено невозможностью ценовой конкуренции с дешевыми азиатскими аналогами. Впрочем, высокие внутренние цены на топливо создали благоприятные условия для импорта в Россию даже фондо- и энергоемких товаров, активно вытесняющих с рынка отечественную продукцию.

Сырьевая модель экономического развития как результат либерализации цен по-российски стала побочным результатом деиндустриализации национальной экономики. В то время, как в досанкционный период российские экспортно-сырьевые компании, помимо внутренних источников кредита (гарантируемых самим фактором их высокой рентабельности), могли рассчитывать и на масштабные внешние его источники, стремительно наращивая корпоративный долг нерезидентам, компании, относящиеся к сектору конечных производств и четко ориентированные на внутренний рынок, не имели возможности полагаться ни на первые, ни на вторые заимствования. И параллельно с этим в стране интенсивно протекал процесс перераспределения ресурсов от конечных производителей в пользу сырьевых производств, а также финансового сектора. В результате в современной России на экспортно ориентированный сырьевой сектор (нефтяники, газовики, металлурги, производители удобрений и др.) и обогащающиеся на нем трубопроводный транспорт и торговлю (особенно сырьевыми ресурсами) приходится 63% ВВП, 83% прибыли и 73% инвестиций. Исходя из этого, называть факты опережающего роста цен на энергоносители и снижения относительных цен на многие виды конечной

продукции «закономерными», как это делают сегодня Э. Баранов и В. Бессонов [2. С. 150], – значит оправдывать порочную модель российской ценовой либерализации и начисто игнорировать имевшийся в то время ценнейший зарубежный опыт регулирования относительных цен.

Опережающий рост внутренних цен на топливно-сырьевую продукцию сравнительно с динамикой цен на продукцию конечную как проявление несбалансированного характера российской инфляции признается отечественными либералами вполне естественным явлением. «Цены на сырье и энергоносители, – отмечают Н. Акиндинова, В. Бессонов, Е. Ясин, – при этом закономерно росли опережающими темпами, а относительные цены на многие виды конечной продукции снижались» [1. С. 11–12]. Ничем, кроме как жадной обогащения олигархических собственников предприятий топливно-энергетического комплекса (и их представителей в правительстве), нельзя объяснить тот факт, что в настоящее время при реализации нефти и нефтепродуктов на внутрисоветском рынке их продавцы устанавливают цены «на уровне, обеспечивающем такую же доходность, как и при экспорте: мировая цена за соответствующий продукт за вычетом уплачиваемой при его вывозе экспортной пошлины и затрат на транспортировку данного продукта на экспорт» [1. С. 52]. Думается, что подобная «равновыгодность» внутренних и внешних продаж закономерно лишает всяких перспектив развития советскую экономику, объективно являющуюся и менее эффективной, и более энергоемкой сравнительно с передовыми странами. «Нынешняя структура и динамика цен в советской экономике, – отмечает С. Толкачев, – подчинены не целям модернизации, а задачам обогащения элит» [18. С. 40].

Масштабный перекося структуры советского ВВП в пользу сырьевых отраслей имеет, по нашему мнению, крайне негативные долгосрочные последствия. Во-первых, он гарантирует очень невысокую эффективность национальной экономики, коль скоро создаваемая в ней добавленная стоимость и уровень фондоотдачи оказываются намного меньше потенциальных, достижимых в случае решительной переориентации инвестиционных ресурсов в пользу отраслей, которые выпускали бы конечную продукцию. Во-вторых, отмеченные деформации инвестиционной сферы закономерно загоняют отечественную экономику в «инвестиционный тупик», когда «для поддержания даже умеренных темпов роста требуется все большее увеличение сбережения и накопления. В конце концов, может сложиться ситуация, когда никакие реально мыслимые нормы сбережения и накопления не обеспечат приемлемых темпов роста экономики» [10. С. 6]. Действительно, даже прогнозируемое удвоение ежегодного объема инвестиций в советский топливно-энергетический комплекс к 2030 г. не в состоянии блокировать тенденцию сокращения объема добычи нефти, ожидаемого в этот период. В-третьих, в России интенсифицируется «голландская болезнь» со всеми вытекающими из нее последствиями, например, для отечественного рынка труда и темпов экономического роста.

Поэтому с учетом сформулированного В. Фальцманом прогноза динамики нефтедобычи, российским властям уже сегодня во избежание спада ВВП нужно научиться замещать неизбежное ее сокращение (в среднем на 5% в течение каждого из 20 ближайших лет) другой, желательнее, все более высокотехнологичной продукцией [20. С. 62]. В связи с сохраняющимся и поныне немалым импортом и в обстановке завершения «эры Большой нефти» необходимо активно облагораживать структуру отечественного экспорта, крайне плохо вписывающегося в структуру и динамику мирового спроса, в котором в настоящее время, безусловно, преобладает продукция глубокой переработки. И если на рубеже веков российский экспорт последних лишь незначительно уступал их импорту, то в последующие годы, отмечает В. Фальцман, «Россия активно теряла внешние рынки продукции машиностроения. Увеличивалась импортная зависимость» [19. С. 14]. Не секрет, что тенденция к качественному ухудшению структуры российского экспорта в «тучные» годы XXI в. лишь укрепилась. Огромный экспорт промежуточных товаров в сочетании с не менее масштабным импортом конечной продукции с высокой добавленной стоимостью, вытесняющим с внутреннего рынка, например, продукцию отечественного авиастроения является мощным проявлением фиаско российского государства в сфере внешнеэкономической политики.

Как видим, с момента распада Советского Союза и последующего запуска либеральных рыночных реформ в нашей стране усиливается антагонизм между экспортно- и внутренне-ориентированным секторами. В российской экономике наблюдается изощренная эксплуатация сырьевиками конечных производителей. Десятки миллионов россиян, занятых в отраслях машиностроения, легкой, пищевой промышленности, сельского хозяйства, образования, здравоохранения, культуры испытывают на своем семейном бюджете последствия подобной эксплуатации. Сегодня российские властные структуры любят рассуждать о так называемой «цифровой экономике», «ни слова не говоря о цифровой индустрии и цифровой индустриализации — о производстве оцифрованных средств производства труда и оцифрованных машинных технологий» [13. С. 37]. Взамен подобных пространственных рассуждений им, на наш взгляд, необходимо переходить к незамедлительному решению минимум трех весьма актуальных задач.

Первая. Финансовым властям следует кардинально поменять избранное ими либеральное направление налогового реформирования топливно-энергетического комплекса, называемое большим налоговым маневром: вместо повышения НДС, убивающего через рост внутренних цен на энергоносители обрабатывающие отрасли, сократить его ставки, а понижение экспортных пошлин перевести, напротив, в режим их постепенного повышения (естественно, лишь в случае нахождения мировых цен на энергоносители на некоем естественном уровне) в интересах изъятия рентных доходов в государственный бюджет. Параллельно с таким усилением фискальной нагрузки на экспортно ориентированную часть топливно-

энергетического комплекса необходимо неуклонно распространять практику повышения рентных налогов на все другие виды сырья, вывозимого за пределы нашей страны — металлов, химического сырья, круглого леса и т.п. Необходимо, используя общемировую практику, стремиться к равным условиям рентного налогообложения всех недропользователей, независимо от вида добываемого ими сырья, прежде всего, в различных отраслях топливно-энергетического и химико-металлургического комплексов. Ведь общеизвестно, что преобладающая часть стоимости металла — это овеществленная энергия, создаваемая, например, из природного газа. Некой аксиомой является мнение С. Губанова о том, что провести структурную диверсификацию и «повысить долю накопления в наших реалиях можно, только немножко пощипав олигархов. Потому что другого источника увеличить накопления нет, слишком велика олигархическая рента, которая уходит из страны» [13. С. 40].

Вторая. В обстановке постсанкционного сжатия спроса на российские энергоносители на мировом рынке следует вывести их форсированный экспорт (в том числе в альтернативном восточном направлении) из числа приоритетных задач, решительно перенаправив их на внутренний рынок. Поддерживая отказ от нефтегазового экспорта как самоцели, В. Маневич и Л. Слущкин считают, что его объем уже сегодня целесообразно в максимальной степени приблизить к величине критического импорта. Необходимо, пишут они, «сократить экспорт энергоресурсов без ущерба для внутренней экономики, отказаться от освоения труднодоступных месторождений, перераспределить ресурсы инвестирования в пользу отраслей, обеспечивающих более высокую фондоотдачу» [10. С. 19]. И даже если импорт товаров и услуг снизить не удастся инструментами ввозных таможенных пошлин и квот, то его оплата на какое-то время вполне могла бы осуществляться за счет накопленных международных резервов, а вовсе не за счет дополнительной продажи энергоносителей с низкой степенью их обработки. Использование финансовых резервов является сегодня куда лучшей альтернативой продлению в будущее бесперспективного курса на хищническую эксплуатацию невозобновляемых энергетических ресурсов нашей страны в интересах их форсированного вывоза за границу. И если все же стремиться к наращиванию экспорта, то вовсе не сырья, а создаваемой из него конечной продукции с высокой степенью переработки через льготное кредитование и разумное субсидирование зарубежных покупателей, налоговые льготы, страхование рисков экспортеров и политическую поддержку крупных зарубежных контрактов. «Эффективность экспорта продукции, полученной на основе переработки нефти и природного газа, — подчеркивает М. Соколов, — многократно выше, чем экспорт сырой нефти и газа» [16. С. 122].

Третья. Для последовательной нейтрализации сырьевой модели экономического роста в России должна быть задействована зарубежная практика сокращения внутренних цен на топливо для конечных производителей, даже

если для этого потребуется временное оголение государственного бюджета путем уменьшения ставок акцизов и НДС. Так, власти США, в отличие от многих других нефтедобывающих стран, отчетливо делают акцент на понижение косвенного налогообложения нефтегазовых компаний, забирая у них не 60–70%, а лишь 22% доходов, в результате чего за 2005–2017 гг. цена газа на внутреннем рынке снизилась в 3,5 раза, а нефти – в 2 раза. В этом случае природная рента напрямую «перераспределялась в пользу обрабатывающих производств с использованием низких цен на продукцию добывающей промышленности» [7. С. 3] без ее предварительной аккумуляции в государственном бюджете. При всей внешней привлекательности подобной аккумуляции с последующим делением рентных доходов казны, трудно не согласиться с Ю. Петровым, отмечаящим, что «зная степень коррумпированности госаппарата и масштабы «откатов» при выделении госсредств, можно уверенно предполагать: при создании мощного механизма перераспределения ренты через бюджет значительная ее часть осядет в карманах чиновников и связанных с ними криминальных элементов в частном секторе» [12. С. 50]. В этом плане российскому правительству явно не помешало бы перенять мировой опыт проведения новой политики по отношению к ценам на первичные энергоресурсы, ориентированной «в первую очередь не на увеличение доходов от нефтегазовых отраслей, а на удешевление продукции обрабатывающих отраслей и расширение ее реализации на внутреннем и международных рынках и получение на этой основе возросших налоговых поступлений в бюджет страны» [16. С. 118]. Внутророссийские топливные цены не могут жестко детерминироваться их мировыми значениями, их уровень должен выводиться из насущных потребностей создания наиболее благоприятных условий для развития приоритетных обрабатывающих производств. Известно, что в Канаде топливо для сельхозпроизводителей, так называемое «розовое топливо», не облагается никакими налогами, что в сочетании с правительственным стимулированием сбыта продукции сельского хозяйства за границей (не столько страхованием экспортных сделок, сколько предоставлением льготных связанных кредитов зарубежным ее покупателям) заметно повышает чистую прибыль агрофирм. Использованию подобного канадского опыта в нашей стране препятствуют высокая степень монополизации топливных рынков и нежелание ФАС активно противодействовать дискриминации производителей конечной продукции и населения. И тем более назрела здесь необходимость решительного искоренения разнонаправленной динамики внешних и внутренних цен энергоносителей, связанной не только со стремлением монополистов переложить свои зарубежные потери на отечественных потребителей топлива, но и с желанием фискальных властей пополнить казну за счет их дополнительного косвенного налогообложения. Едва ли можно согласиться с утверждением Ю. Бобылева, что в современной России «внутренние цены на нефть и нефтепродукты фактически следуют за ценами мирового

рынка» [3. С. 52]. На деле они следуют за ними лишь при восходящей динамике тех и других. В случае же падения мировых цен на энергоносители соответствующие внутрироссийские цены не только демонстрируют поразительную устойчивость, но и зачастую движутся в обратном направлении. Между тем снижение энергозатрат отечественных предприятий в результате жесткого ценового регулирования на монопольных топливных рынках может уже через несколько лет вызвать взрывной рост объема выпускаемой ими конечной продукции в купе с ее последовательным снижением цен на нее.

Реализация комплекса этих взаимосвязанных мер является необходимым (хотя и не достаточным) условием обеспечения решительной диверсификации отечественной экономики в направлении опережающего развития обрабатывающих отраслей и, соответственно, перехода от преимущественно сырьевого роста к росту инновационному, которые способны стать действенным ответом России на вызовы современной экономики и угрозы разворачивающейся против нее коллективным Западом гибридной войны.

Литература

1. *Акиндинова Н.В., Бессонов В.А., Ясин Е.Г.* Российская экономика: от трансформации к развитию // М.: Изд. дом ВШЭ. 2018. 55 с.
2. *Баранов Э.Ф., Бессонов В.А.* Взгляд на российскую экономическую трансформацию // Вопросы экономики. 2018. № 11. С. 142–158.
3. *Бобылев Ю.* Развитие нефтяного сектора в России // Вопросы экономики. 2015. № 6. С. 45–62.
4. *Гринспен А.* Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы // М., 2009. 550 с.
5. *Дасковский В., Киселев В.* Нисходящая траектория экономики: причины и последствия // Экономист. 2016. № 3. С. 3–18.
6. *Кимельман С.* О влиянии недропользования на ВВП и консолидированный бюджет России // Экономист. 2020. № 1. С. 68–77.
7. *Корнев А.* Возможности роста отечественной экономики на основе ее реиндустриализации // Экономист. 2018. № 7. С. 3–16.
8. *Корнев А.* О восстановлении приоритета развития обрабатывающей промышленности // Экономист. 2020. № 3. С. 24–35.
9. *Маневич В.* Альтернативные стратегии преодоления стагнации и «новая модель роста» российской экономики // Вопросы экономики. 2017. № 8. С. 121–137.
10. *Маневич В.Е., Слуцкин Л.Н.* Долговременные макроэкономические факторы динамики российской экономики / научный доклад // М.: Институт экономики РАН. 2017. 49 с.
11. *Овчинникова К.Н.* Современное состояние нефтегазового комплекса России и его проблемы // Известия Томского политехнического университета. 2013. № 6. С. 47–51.
12. *Петров Ю.* Экспортные пошлины на углеводородные энергоносители: отменить или усовершенствовать использование? (Об одном из предложений разработчиков «Стратегии 2020») // Российский экономический журнал. 2011. № 2. С. 49–68.
13. Программа развития России на срок до 2025 г.: вопросы разработки // Экономист. 2018. № 2. С. 32–49.
14. *Рыжков Н.И.* Природные ресурсы как составляющая национального богатства России: качественно-количественные характеристики, народнохозяйственная роль и проблемы

- повышения эффективности использования // Российский экономический журнал. 2018. № 5. С. 43–57.
15. *Смирнов С.* Факторы циклической уязвимости российской экономики // Вопросы экономики. 2010. № 6. С. 44–68.
 16. *Соколов М.М.* Перспективы потребления нефти в мире и динамика мировых цен на нее // Вестник ИЭ РАН. 2019. № 4. С. 108–124.
 17. *Сухарев О.С., Стрижакова Е.Н.* Индустриальная политика и развитие промышленных систем // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 15. С. 2–21.
 18. *Толкачев С.* Поиск модели неоиндустриализации России // Экономист. 2010. № 12. С. 26–43.
 19. *Фальцман В.К.* Об измерении экономического роста // Проблемы прогнозирования. 2018. № 1. С. 10–17.
 20. *Фальцман В.К.* О преодолении вызовов России // Проблемы прогнозирования. 2020. № 1. С. 60–70.
 21. *Филимонова И.В., Эдер Л.В., Проворная И.В., Черепанова Д.М.* Влияние нефтегазовой отрасли на экономику добывающих стран // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2020. Т. 36. Вып. 4. С. 693–718.

Sergey Kapkanschchikov (e-mail: kapkansv@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics,

Professor, Head of the Chair of Economics,

Ulyanovsk State University (Ulyanovsk, Russia)

A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ROLE OF THE OIL AND GAS INDUSTRY IN THE ECONOMIES OF THE FORMER USSR AND PRESENT-DAY RUSSIA

The article provides a comprehensive comparative analysis of the mechanisms of leveraging Russia's oil and gas resources in the Soviet Union and present-day Russia as ensuring the acceleration or on the contrary, slowing down the development of the innovative sector of the national economy.

Analysing the advantages and disadvantages of such mechanisms, the author describes the underlying reasons for the radical transformation of the role of the oil and gas industry from being a “donor”, which had contributed to the accelerated growth of the high value added sectors of the national economy, into a kind of “vampire”, which now is an obstacle to the development of high tech products and amplifies the symptoms of the “Dutch disease”.

The higher contribution of oil and gas sector to the high-quality growth of the Russian economy in the post-sanctions period is associated with a reversal of the current tax policy, the reorientation of a larger share of energy resources to the domestic market while limiting their exports to the volume of critical imports, and strictly regulating energy prices.

Keywords: oil and gas industry, price liberalisation, unbalanced inflation, stagflation, “Dutch disease”, tax manoeuvre.

DOI: 10.31857/S020736760020581-8

© 2022

Андрей Гальченко

ведущий инженер-конструктор АО «НПК «Конструкторское бюро машиностроения»
(г. Коломна, Россия)
(e-mail: koriga20@mail.ru)

Алексей Тегин

кандидат технических наук, заместитель начальника отдела УК «Полюс»
(г. Москва, Россия)
(e-mail: ategin@mail.ru)

Владилент Тегин

кандидат технических наук (г. Коломна, Россия)
(e-mail: vladilent@mail.ru)

ПРИЗНАКИ СИСТЕМНОЙ НЕКОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ АЛЬЯНСА СТРАН МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦЕНТРА

В статье представлен метод получения графиков сравнительной конкурентоспособности производства продукции в странах *Полупериферии* по отношению к государствам мирового экономического *Центра* (по И. Валлерстайну). Анализ полученных материалов подтверждает тезис о наличии в странах *Центра* системных проблем с уровнем собственной конкурентоспособности, которые имеют тенденцию в обозримой перспективе привести к кардинальным изменениям в мировой экономике. Рассмотрены также показатели доли ВВП на душу населения стран ОЭСР в качестве характеристики национального благосостояния и их зависимость от ППС.

Ключевые слова: валовый внутренний продукт (ВВП), паритет покупательной способности (ППС), отраслевой показатель конкурентоспособности, мировой экономический *Центр*, *Полупериферия*.

DOI: 10.31857/S020736760020582-9

В ряде работ [1–5, 10–19, 25–26, 29] авторами статьи анализировались закономерности изменения удельных цен на материальную промышленную продукцию различных наименований. В результате была выявлена типовая зависимость удельной стоимости от времени (Рис. 1). На ней верхние графики на обеих частях рисунка принадлежат странам мирового экономического *Центра* (далее страны *Центра*), нижние – странам, не входящим в этот альянс. Очевидно, что завышенные цены на продукцию стран *Центра* (в соответствии с Рис.1) должны являться источником их неконкурентоспособности.

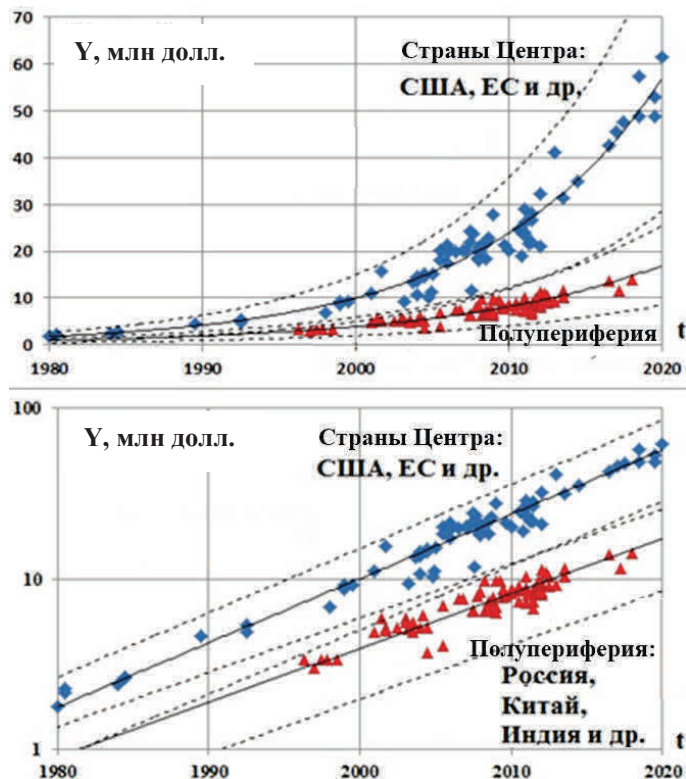


Рис. 1. Изменение стоимости образцов материальной промышленной продукции в зависимости от времени с границами разброса сегрегированных цен (пунктирные линии)

Ромбовидные маркеры принадлежат странам мирового экономического Центра (по И. Валлерстайну), треугольные – странам, не входящим в этот альянс. В нижней части рисунка вертикальная ось представлена логарифмической шкалой [1. С. 77].

Термин «страны *Центра*» был введён в научную полемическую практику И. Валлерстайном в 60–70-х годах прошлого века на основании социологического анализа процессов успешного экономического развития и улучшения благосостояния населения стран этого кластера, в первую очередь колониальных (в прошлом) на фоне, как правило, безуспешных попыток остальных стран, отнесённых к мировой *Периферии*, нагнать их [8, 9].

В соответствии с выводами авторов [1, 5, 10] уже с точки зрения экономического анализа к странам *Центра* относятся государства, имеющие паритеты покупательской способности $ППС < 1,4$, показатель номинального ВВП на душу населения $H > 30$ тыс. долл./чел и показатель паритетного ВВП по ППС на душу населения $\Pi > 38$ тыс. долл./чел (на основании данных МВФ за 2018 г.). Остальные государства мира отнесены к *Периферийному* кластеру. Наиболее промышленно развитые из них выделены были И. Валлерстайном в субкластер *Полупериферии* (Рис. 2).



Рис. 2. Деление мира на страны *Центра*, *Полупериферии* и *Периферии* в 70-х годах XX века (по И. Валлерстайну)

Примечание: с того времени к странам Центра добавились Израиль, Ирландия, Ю. Корея, Сингапур.

Показатель номинального ВВП [21] на душу населения H с некоторыми оговорками может быть определён как показатель уровня благосостояния населения страны. Однако, реальное благосостояние населения определяется не только номинальной суммой денег (из общего объёма ВВП), которой может распорядиться гражданин, но и уровнем цен на товары и услуги в стране. Характер уровня цен в стране определяется паритетом покупательной способности (ППС). В связи с этим более объективным показателем благосостояния оказывается параметр Π – паритетный ВВП на душу населения страны, полученный в соответствии с формулой:

$$\Pi = H \cdot \text{ППС}. \quad (1)$$

Отметим зависимость фактических параметров H и Π от ППС (Рис. 3). В соответствии с ней благосостояние жителей (оцениваемое по параметрам H и Π) напрямую зависит от ППС страны. То есть, в настоящее время существует порядок: чем выше цены на собственную продукцию, тем выше и благосостояние жителей. Однако такое положение вещей противоречит традиционному пониманию высокого уровня конкурентоспособности экономики развитых стран, имеющих одновременно высокий уровень благосостояния граждан.

А что будет, если намеренно изменить ППС периферийного государства в меньшую сторону? Может ли страна *Периферии* после этого попасть в сообщество мирового экономического *Центра*? К сожалению, искусственное занижение ППС

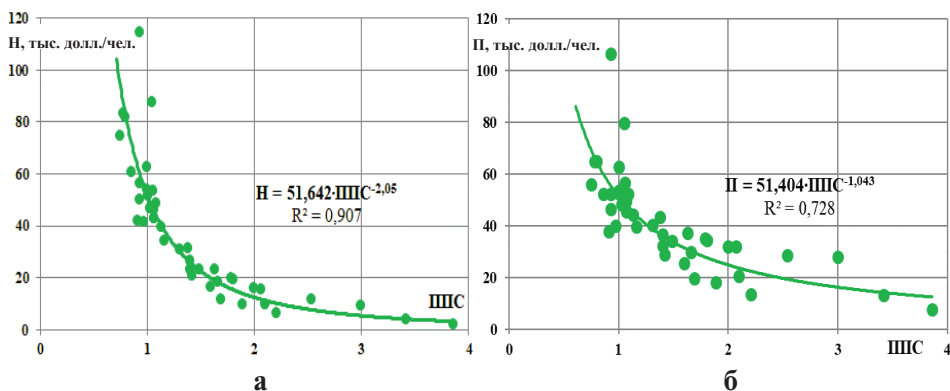


Рис. 3. Зависимости Н (номинального ВВП на душу населения на рис. а) и П (ВВП по ППС на душу населения на рис. б) от ППС (исходные данные МВФ за 2018 г. по странам ОЭСР)

в странах *Периферии* и *Полупериферии* — это путь к безработице и нищете, потому что такое уменьшение возможно реализовать только через повышение цен на собственную продукцию (снижение конкурентоспособности), а такой процесс может быть обеспечен только за счёт изъятия части мирового рынка у стран *Центра*, что в ответ неизбежно вызовет их негативную реакцию. Пока же страны *Полупериферии* даже при выигранных низких ценах на собственную продукцию лишь в редких случаях способны осуществить подобную рыночную экспансию. Страны *Центра* с их крепкими позициями мирового финансового гегемона пока достаточно успешно подавляют подобный дешёвый импорт остальных стран мира, зачастую незаслуженно объявляя его бессовестным демпингом. Продукция *Центра* поставляется по собственной высокой цене (фактически обусловленной картельным сговором между «своими») в обмен на необходимое сырьё и более простую продукцию остального мира, поступающие по весьма низким ценам [1, 10, 12, 14, 40]. При этом разрыв в ценах двух кластеров всё время увеличивается, что соответствует выводам гипотезы Пребиша—Зингера о том, что в долгосрочной перспективе экспортные цены на сырьевые товары падают по отношению к ценам на импортируемые готовые промышленные изделия [27—28]. Выражаясь кратко: экспортёры сырья всегда проигрывают при торговом обмене.

Искусственно завышенные цены на продукцию стран мирового экономического *Центра* создают избыток финансовых средств, обеспечивающих им сравнительно высокий уровень жизни, привлекательность которого позволяет «покупать» благосклонность своего собственного населения, а также соразмерную часть зарубежных «мозгов» и элит остального мира. Эти же финансовые возможности до сих пор обеспечивают опережающее развитие науки и технологий стран *Центра*, что в ответ позволяет поддерживать новый виток накопления

прибыли и военных ресурсов. Такой надконкурентный статус *Центра* поддерживается пресечением ввоза на контролируемые территории любой промышленной продукции по низким ценам остального мира с помощью монополизации мировой финансовой машины, системы политического манипулирования и диктата. Разделение глобальной экономики на два сегрегированных рынка является основной объективной причиной многолетнего бескомпромиссного противостояния между ведущими странами, принадлежащими двум различным мировым кластерам (*Центр* и *Полупериферия*) в политике, военном деле, торговле, науке, спорте и т.д. Иррациональный страх элит альянса стран *Центра* связан с неотвратимостью проигрыша в этой борьбе и осознанием безысходности своего положения в обозримой перспективе, что и является основной причиной неадекватности (см. в качестве примеров [32–33]) в проведении враждебной, изоляционистской и санкционной политики, в первую очередь в отношении РФ – несомненного лидера остального мира, как в развитии естественно-научных исследований, приоритетных технологий, спорта, искусств, так и в защите собственного суверенитета. «Россия начала сопротивляться глобальному неокOLONIALИЗМУ, по существу, только с 2014 г., в двух точках мира – на Украине и в Сирии, и вызвала уже смену приоритетов Запада. Теперь в ближайшей перспективе именно Россия стала главным противником Запада...» [20. С. 64]. Очевидно, что, если бы сама Россия входила в альянс стран *Центра*, у неё не было бы искусственно раздуваемых проблем ни по вопросам Крыма, Донбасса, Украины, Абхазии, Южной Осетии, ни по вопросам политических свобод собственных граждан или вмешательства в выборы других стран, ни тем более по допингу и другим видам дискриминации в спортивных дисциплинах.

Таким образом, именно конкурентные (стоимостные) характеристики промышленной продукции однозначно определяются принадлежностью страны-производителя к одному из двух мировых кластеров. Соответственно, на основе математического преобразования полученных графиков, описывающих эти стоимостные соотношения на различную продукцию (Рис. 1), авторами получен ряд «веерных» диаграмм, демонстрирующих наглядное отображение интегрального сравнительного процесса изменения отраслевых конкурентоспособностей производителей из двух кластеров (см. Рис. 3 и Рис. 4). В данном случае показатель отраслевой конкурентоспособности K продукции стран мира оценивается по формуле:

$$K = Y_{\text{ц}} / Y_{\text{п}} \quad (2)$$

где $Y_{\text{ц}}$ – удельная стоимость продукции стран *Центра*;

$Y_{\text{п}}$ – удельная стоимость продукции стран *Полупериферии*.

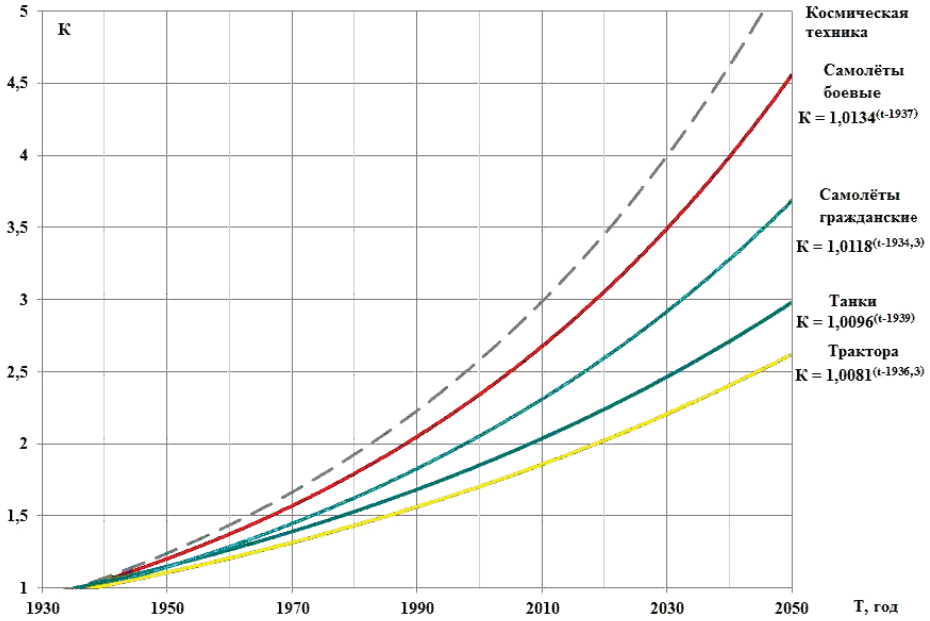


Рис. 3. Изменение отраслевых конкурентных возможностей продукции стран *Полупериферии* относительно стран *Центра*

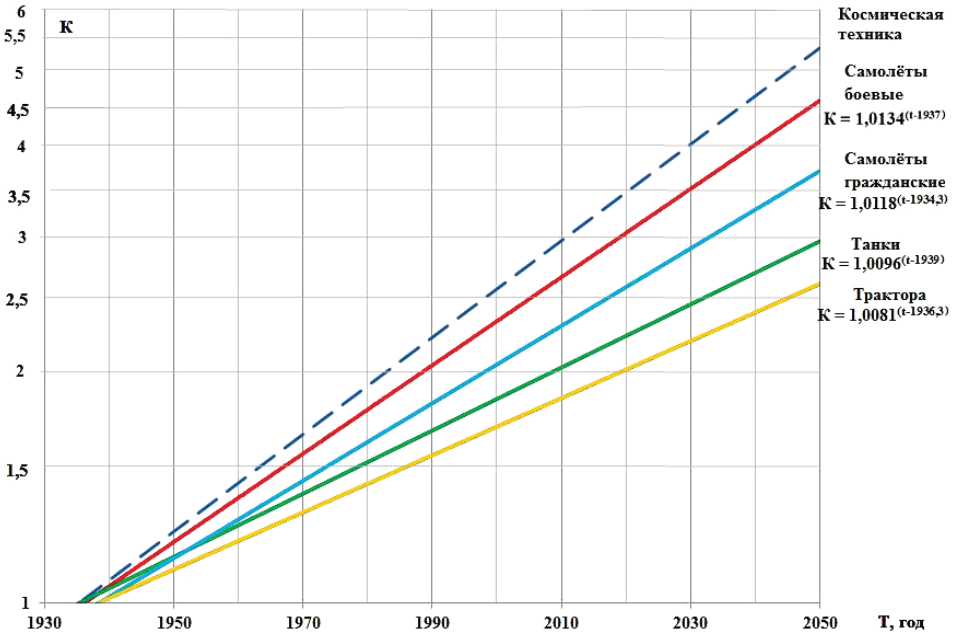


Рис. 4. Изменение отраслевых конкурентных возможностей продукции стран *Полупериферии* относительно стран *Центра*

Примечание: вертикальная ось представлена логарифмической шкалой.

Из графиков становится очевидным, что страны *Центра* значительно уступают в конкурентоспособности производящим странам *Полупериферии* по ряду основных видов промышленных товаров. И эта ущербность с каждым годом продолжает усугубляться в соответствии с «беспощадной логикой экспоненциального роста цен». При этом чем продукция более технологична, тем более неконкурентоспособной для стран *Центра* она является в открытом рыночном соревновании. Как можно убедиться по Рис. 3 и Рис. 4, ниже построенного веера показателей конкурентоспособности заканчивается область среднетехнологичной и начинается область низкотехнологичной продукции. Соответственно, выше представленного веера находится область самых высокотехнологичных отраслей, например, таких как космическая техника и аппаратостроение, конструкции ядерных технологий и т.п. Получается, что страны *Полупериферии*, создавая любую промышленную продукцию, заведомо обладают конкурентными преимуществами, и чем выше научно-технологический уровень отрасли, в которой происходит заочное соревнование, тем выше уровень преимуществ. Ярким подтверждением этого тезиса являются многочисленные факты беспомощного состояния ведущих фирм атомной и космической промышленности стран *Центра* при их попытке конкурировать с аналогичными отраслями стран *Полупериферии* и в первую очередь из РФ.

В качестве примеров может быть представлен китайский или в особенности последний чешский тендер в сфере ядерной энергетики, не оставивший законных шансов американским и французским компаниям, что, однако, привело пока только к скандальному отказу от заключения контракта со стороны заказчика. В качестве предлога для этого действия использовалось заявление некоторых ответственных руководителей правоохранительных структур и правительства Чехии о появлении у них ощущения твёрдой уверенности в участии двух полумифических персонажей новейшего английского эпоса (Петрова и Баширова) в диверсии шестилетней давности на полуподпольных, арендуемых иностранными частными фирмами складах боеприпасов. Свидетельств о подобных, далёких от рыночной экономики способах борьбы с конкурентами со стороны стран *Центра* имеется немало. В упомянутом же случае наказанной остаётся полупериферийная Чехия, которая должна либо отменить этот энергетический проект полностью, либо вынужденно его урезать. В любом случае она окажется перед альтернативой понести серьёзные убытки или (в оптимальном варианте) повторно вернуться к отвергнутому взаимовыгодному предложению РФ (такого же, как и она, полупериферийного государства), которое, однако, не устраивает третью сторону – альянс стран *Центра*.

Из космической отрасли упомянем проекты И. Маска, в которых он пытается заменить продукцию государственного военно-космического комплекса на продукцию частных гражданских организаций, что позволяет автоматически снизить цены на рынке стран *Центра* и продолжать снижение ежегодно

более чем на 0,5%, в сравнении с более дорогой продукцией НАСА. Однако в соревновании со странами *Полупериферии* даже его конкурентная позиция, судя по имеющимся открытым данным, оказывается всё-таки слабее, и в дальнейшем будет продолжать ослабевать с каждым годом.

Почему на практике вывод о конкурентных преимуществах промышленно развитых стран Периферии работает не одинаково во всём диапазоне показателей рассмотренной продукции? Предотвращение полного развала высокотехнологичных отраслей в странах *Центра* обеспечивается сегодня исключительно за счёт политического протекционизма, в основе которого лежит запрет странам альянса и союзникам приобретать промышленную продукцию (включая вооружение) из стран *Полупериферии*.

В области боевой авиации, как видно по Рис. 3 и Рис. 4, показатель конкурентоспособности продукции стран *Полупериферии* (к которым относится и Россия, обеспечивающая подавляющее количество поставок в своём кластере) в настоящее время составляет величину $K > 3$, что делает уровень её конкурентоспособности абсолютным в сравнении с аналогичной продукцией стран *Центра*. Это значит, что открытая тендерная конкуренция при таком показателе обеспечивает победу продукции России с вероятностью более 99%. Любые несоответствия этому утверждению противоречат имеющемуся опыту. Исходя из этого, по всей видимости, последним в мировой истории останется прецедент с поставкой партии боевых самолётов производства стран *Центра* (Франции) полупериферийной стране (Индии) после отказа последней от российской продукции из-за проведения экзотической на фоне недостатка финансовых возможностей политики диверсификации (разнообразия) поставок в контракте 2016 г. [31]. Последовавшая несколько позже поставка французских боевых самолётов в периферийный Египет осуществлялась уже за счёт внешнего финансирования Саудовской Аравии.

Таблица 1

**Оценка уровня монополизации рынка новых* истребителей
в 2013–2016 гг. [22]**

Мировой кластер	Поставки (шт.)	Ср. цена образца (млн долл.)	Уровень монополизации рынка продаж	Финансовый уровень монополизации рынка
<i>Центр</i>	138	127	43%	70%
<i>Полупериферия</i>	186	41	57%	30%

Примечание: * учитываются также поставки самолетов из состава ВВС стран-экспортеров, модернизированных (с продлением срока эксплуатации), цена которых на момент поставки составляет более 50% от стоимости нового истребителя того же типа на тот же период времени, но не менее 20 млн долл. за единицу.

В области бронетанковой техники реальная неконкурентоспособность танков стран *Центра* жёстко обозначилась гораздо раньше, несмотря на более

низкий по сравнению с авиацией показатель конкурентоспособности российской продукции ($K > 2,2$). В настоящее время Россия по объёмам поставок занимает первое место в мире с большим отрывом от конкурентов. Это объясняется продолжением выпуска обширной серии (более 22 тыс. шт.) танков типа *T-72/90* и их сравнительно малой массой, что и обеспечило низкую цену товара. И такой результат оказался вовсе не случаен. Он обусловлен большим модернизационным потенциалом, ещё в прошлом веке заложенным при проектировании в конструкцию прототипов танка *T-72* его разработчиками из Уральского КБ тяжёлого машиностроения (г. Нижний Тагил), позволившим до сих пор выпускать современные образцы техники на этой базе. Кроме того, сравнительно малая масса этой машины была обеспечена, прежде всего, за счёт применения автомата заряжания – прорывного для своего времени конструкторского решения, заменившего в экипаже заряжающего (подносчика снарядов). Ещё одним неоспоримым преимуществом всех современных российских танков является дополнительное управляемое ракетное вооружение, позволяющее начинать дуэль на дистанциях, в 2 раза превышающих дальность открытия огня танков западной разработки. Следует подчеркнуть и то, что в настоящее время РФ первой в мире освоила выпуск супертанков следующего поколения *T-14* «Армата», не прекращая при этом производства танков по программе *T-90*, а также модернизации имеющихся *T-72*. Всё это происходит на фоне ситуации, когда выпуск новых танков странами *Центра* полностью прекращён десятилетия назад, и, возможно, в обозримой исторической перспективе больше не возобновится по экономическим причинам. Взамен производства новых танков ставка там сегодня сделана на глубокую модернизацию образцов, выпущенных преимущественно в 80-х годах XX века. При этом стоимость такой модернизации уже почти сравнялась со стоимостью новых машин, если бы они были выпущены. Страны Запада начали терять преимущество в области танкостроения всё в те же 80-е годы, не сумев массово воспроизвести технологические новинки, реализованные Советским Союзом.

Таблица 2

Оценка уровня монополизации рынка новых* основных боевых танков в 2010–2013 гг. [30]

Мировой кластер	Поставки, (шт.)	Средняя цена образца (млн долл.)	Уровень монополизации рынка поставок	Финансовый уровень монополизации рынка
<i>СЗМ</i>	591	9,47	37%	63%
<i>ВМ</i>	1017	3,26	63 %	37%

Примечание: * учитываются также поставки танков из состава вооружённых сил стран-экспортеров, модернизированных до уровня практически новых машин (с продлением срока эксплуатации), цена которых на момент поставки составляет более 50% от стоимости нового танка того же типа на тот же период [30].

В области военно-транспортной авиации – ситуация, сходная с предыдущими описаниями. А вот в области гражданской авиации ситуация совершенно противоположная. Все потенциальные конкурентные преимущества стран *Полупериферии* до сих пор успешно парируются странами *Центра* в большей мере за счёт ресурса инерции ценовых преимуществ от предыдущих гигантских серий выпуска, монополизации эксплуатационного обеспечения и в меньшей мере за счёт создания более лёгких конструкций планера и экономичных двигателей (табл. 3).

Таблица 3

Оценка монополизации рынка новых пассажирских самолётов в 2018–2020 гг. [7, 25]

Мировой кластер	Поставки (шт.)	Средняя цена (млн долл.)	Уровень монополизации рынка поставок	Финансовый уровень монополизации рынка
<i>СЗМ</i>	3740	240	92,6%	98,2%
<i>ВМ</i>	299	56	7,4 %	1,8%

Как видно из сравнения табл. 1 и табл. 3, мировой рынок пассажирских самолётов существенно отличается от рынка боевых самолётов или бронетанковой техники именно уровнем его монополизации странами *Центра*. Показатель конкурентоспособности авиатехники гражданской авиации благоприятен странам *Полупериферии*. Однако, например, высокая потенциальная ценовая конкурентоспособность ближнемагистрального Су-100 оказалась во многом нейтрализована именно непосредственным участием в проекте фирм *Центра*. Схожая ситуация недавно сложилась и в Египте, который достаточно долго осуществлял лицензионный выпуск танков М1А1 на основе американских машинокомплектов. В результате этого финальная стоимость танков соответствовала ценам альянса стран *Центра*, оплачивалась Египтом, и, естественно, в конце концов заставила его обратить своё внимание на более конкурентоспособную продукцию российских производителей.

Достижения РФ и всей *Полупериферии* в области производства пассажирских самолётов в настоящее время весьма скромны, что объясняется защитными мерами и достаточно низкими монопольными ценами в странах *Центра*, полученными за счёт эффекта массовости производства. Это не позволяет авиапромышленности стран *Полупериферии* сразу выйти на большие серии выпуска в связи со сравнительной дороговизной собственной малосерийной продукции (закон Райта–Хендерсона). Получился замкнутый круг, разорвать который можно было бы, резко нарастив до тысячных серий выпуск отечественных пассажирских самолётов в первую очередь для внутренних авиалиний. Только тогда образцы этой продукции смогли бы продемонстрировать свою лучшую конкурентоспособность и на внешнем рынке. И здесь, судя по предыдущему негативному опыту, проблему невозможно будет решить без участия рынков авиаперевозок Китая, Индии, как крупнейших стран *Периферии*. Уже отмечалось, что сегодня схожая

ситуация сохраняется во многих областях средне- и высокотехнологичного экспорта. Для того, чтобы сделать собственную продукцию конкурентоспособной, её в первую очередь необходимо начать выпускать, и большими сериями.

Таким образом, монополия стран *Центра* в этих отраслях мировой экономики оплачивается за счёт обнищания и безработицы в разобщённых странах *Периферии*, что усиливает глобальную международную напряжённость. Ввиду ускоряющегося накопления потенциального ущерба слабеющих рынков продукции стран *Центра* достаточно трудно точно предсказать, как долго может ещё продержаться описанный статус-кво. Какой величины должно достичь соотношение цен (K) на промышленные товары стран *Полупериферии* (к странам *Центра*), чтобы оно стало бесспорно бесперспективным для всех, а мировая монополия стран *Центра* в оставшихся отраслях была бы ликвидирована? Например, для продукции типа пассажирских авиалайнеров: $K = 3$ будет достигнут в 2032 г., $K = 5$ в 2076 г., а $K = 10$ в 2135 г.

Время, когда можно было гадать, будет ли Россия вместе с Китаем или порознь, несомненно, уже прошло. Ценой невероятных жертв нашей стране удалось в XX веке одержать военную и экономическую победу над коалицией объединённых нацистских режимов континентальной Европы. Сегодня к агрессорам, памятным по той войне, присоединились остальные страны «коллективного Запада» с союзниками, а также Япония и, возможно, Аравийские монархии, которые являются не просто абстрактно сверхбогатыми, но и «равнее многих других» членов этой иерархии. С их стороны осуществляется единая политика давления на Россию и сдерживания Китая, так что хотим мы этого или не хотим, смертельная опасность грозит обеим странам-лидерам *Полупериферии*.

И сегодняшняя специальная операция вооружённых сил РФ по защите Донбасса, демилитаризации и денацификации Украины предопределяет то, что чужие танки с крестами на башнях нам не придётся вновь останавливать у Дубосеково или на Пулковских высотах.

По поводу союза с Китаем, необходимо не ограничиваться обоюдными словесными заверениями, а научиться реализовывать взаимовыгодное разделение труда, что позволит снизить суммарные экономические издержки и ослабит негативное влияние сложно решаемой проблемы импортозамещения. В связи с этим в российской политике импортозамещения должны быть определены новые приоритеты. В первую очередь, необходимо сосредоточиться на создании высоких технологий в машиностроении и микроэлектронике, равноценных имеющимся в странах *Центра*, с целью выпуска собственных образцов приоритетной сверхнеобходимой продукции. А вот часть импорта, изготавливаемого странами *Полупериферии*, может закупаться у них ещё длительное время (и в первую очередь в КНР). Импортозамещение этой продукции, в соответствии с нашими выводами, уже не имеет первостепенной важности. Более

того, необходимо рассмотреть вопрос о возможности снятия задачи импортозамещения большей части продукции, которая может быть выпущена в Китае и других невраждебных странах *Полупериферии*. З. Бжезинский в своё время предупреждал, что если Россия «...даст отпор Западу, станет активным единым целым и либо возьмёт контроль над Югом, либо образует союз с участием крупной восточной державы, то американское главенство в Евразии резко сузится» [6. С. 65]. «Потенциально самым опасным сценарием развития событий может быть создание «антигегемонистской» коалиции с участием Китая, России и, возможно, Ирана... [6. С. 100]».

Что представляют собой ведущие страны ВМ? Россия – государство с сильной рыночной составляющей в экономике, остатками ныне отчасти возрождаемой плановой экономики и мощными процессами последствия от тотальной плановой экономики СССР. Китай – государство с преобладанием плановой составляющей в управлении экономикой, довлеющей над рынком. «Сегодня именно Китай, сочетая государственное планирование и рыночную самоорганизацию, государственный контроль за развитием экономики и частное предпринимательство, интегрируя интересы всех социальных групп вокруг цели повышения общественного благосостояния, демонстрирует рекордные масштабы инвестиционной и инновационной активности, более тридцати лет лидируя в мире по темпам экономического роста» [23. С. 35]. Остальные национальные экономики мировой *Полупериферии* (в терминологии И. Валлерстайна) можно назвать скорее рыночными, чем плановыми. Есть ещё как минимум четыре государства (Бразилия, Индия, Индонезия, Пакистан), население каждого из которых превосходит численность населения РФ и, если исходить из этого факта, могли бы оспорить лидерство в рамках *Периферии*. Но элиты этих бывших колоний продолжают верить в справедливый глобальный рынок, в равноправие с бывшими метрополиями, пытаются копировать их институты, либеральные идеи и продолжая подыгрывать политике стран *Центра* явно в ущерб своим народам. За примерами далеко ходить не надо: немотивированный отказ Бразилии от поставок российской вакцины во время начала глобальной вирусной эпидемии, неприкрытое присутствие военных и разведывательных структур США в Пакистане или закупки Индией многих видов вооружений в странах *Центра* в рамках так называемой политики диверсификации (разумеется, по завышенным ценам) [31].

После такого сравнения становится очевидным, что **плановая экономика с элементами рынка является наиболее эффективной стратегией в кластере *Полупериферии***. В отличие от дисциплинарной империалистической иерархии альянса стран *Центра*, стихийный рыночный капитализм стран *Полупериферии* менее эффективен, так как он по классовым и даже по национальным интересам разобщён с собственным населением, до враждебности неоднороден,

поскольку включает в себя влиятельную, но по сути антинациональную «прикормленную» компрадорскую составляющую. По мере перехода ко всё более бедным странам, всё большая часть буржуазии оказывается компрадорской, основная цель которой – любыми способами побыстрее заработать и вывезти капитал за границу (зафиксировать прибыль).

Таким образом, на сегодняшний день монополизм, протекционизм и политический диктат альянса стран *Центра* на собственной и подконтрольных территориях мирового рынка до сих пор позволяет с некоторыми потерями, но, в общем, достаточно успешно нейтрализовать большинство посягательств промышленной продукции стран *Полупериферии* на их мировое доминирование. Однако темпы повышения конкурентоспособности стран *Полупериферии* определяют обрушение экспортных позиций стран мирового экономического *Центра* уже в обозримой исторической перспективе и все политэкономические события, связанные со специальной операцией вооружённых сил РФ по защите донецких республик, демилитаризации и денацификации Украины, тому подтверждение.

Литература

1. Балабан Е., Гальченко А., Тегин В. Динамическое равновесие цен на материальную высокотехнологичную продукцию в рамках ценометрической парадигмы // Общество и экономика. 2018. № 7.
2. Балабан Е.И., Гальченко А.В., Тегин В.А. Применение ценометрического метода определения стоимости серийных образцов боевой техники для выполнения долгосрочного исследовательского прогноза ее закупок // Вооружение и экономика. 2015. № 1.
3. Балабан Е.И., Гальченко А.В., Тегин В.А. Прогноз стоимости образцов материальной продукции военного назначения // Вооружение и экономика. 2017. № 5.
4. Балабан Е.И. Гальченко А.В., Тегин В.А. Танки с накруткой // Военно-промышленный курьер. 2015. № 43.
5. Балабан Е.И., Гальченко А.В., Тегин В.А. Ценометрическая парадигма в практике экономического прогнозирования // Экономическая наука современной России. 2017. № 1(76). С. 75–92.
6. Бжезинский З. Великая шахматная доска // М.: АСТ. 2018.
7. Брутян М.М. Мировой рынок гражданской авиации: текущее состояние и прогноз развития // Вестник Евразийской науки. 2019. № 1.
8. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века // М. 2003.
9. Валлерстайн И. Миросистемный анализ: Введение // М.: Территория будущего. 2006.
10. Гальченко Ал., Гальченко Ан., Тегин В. О корректности определения ВВП стран мирового экономического центра // Общество и экономика. 2021. № 4.
11. Гальченко А., Мурзак Н., Тегин В. О возможности корректного рейтингового сравнения производительности труда между странами ОЭСР // Общество и экономика. 2020. № 8.
12. Гальченко А.В., Тегин В.А. Актуальные исторические аспекты ценообразования для серийных образцов боевой техники // Оборонная техника. 2018. № 8–9.
13. Гальченко А.В., Тегин В.А. Долгосрочное прогнозирование инвестиций в гражданскую и военно-транспортную авиацию // Проблемы прогнозирования. 2007. № 5.

14. *Гальченко А.В., Тегин В.А.* Долгосрочный прогноз рыночной стоимости летательных аппаратов гражданской и военно-транспортной авиации // Проблемы прогнозирования (Studies on Russian Economic Development). 2010. № 4.
15. *Гальченко А.В., Тегин В.А.* Долгосрочный прогноз стоимости боевых летательных аппаратов и численности ВВС стран мира // Вооружение и экономика. 2012. № 3.
16. *Гальченко А.В., Тегин В.А.* Долгосрочный прогноз стоимости танков и численности боевого состава бронесил стран мира // Вооружение и экономика. 2013. № 1.
17. *Гальченко А.В., Тегин В.А.* Исследование рынка инвестиций в авиастроении // Оборонная техника. 2005. № 12.
18. *Гальченко А.В., Тегин В.А.* К вопросу о парадигме формирования цен на высокотехнологическую продукцию // В мире научных открытий. 2011. № 6.
19. *Гальченко А.В., Тегин В.А.* ОПК остаётся в долгах. Чем высокотехнологичнее продукция, тем хуже она финансируется // Независимое военное обозрение. 2020. 14–20 февраля.
20. *Горелов А.А.* Мегатенденция мирового развития // Россия и современный мир. 2016. № 3.
21. *Гришин В.И., Устюжанина Е.В., Комарова И.П.* ВВП как показатель социально-экономического развития: проблемы измерения и использования // Российский экономический журнал. 2018. № 4.
22. *Данилкович Д., Шварев В.* Мировой рынок истребителей в пересчёте по странам-экспортёрам // Национальная оборона. 2020. № 11.
23. *Кохно П., Енин Ю.* О закономерностях развития мировой экономики // Общество и экономика. 2020. № 10.
24. Крупнейшие авиапроизводители мира 2020. // zen.yandex.ru, 1 февраля 2021.
25. *Мурзак Н., Гальченко А., Тегин В.* О необходимости ценометрической ориентации при обновлении экономической системы // Общество и экономика. 2019. № 11.
26. *Мурзак Н.А., Балабан Е.И., Глухова Е.В.* Пути совершенствования расчётных формул стоимости высокотехнологичной материальной продукции, применяемых в рамках ценометрической парадигмы / Сборник VI Международной научно-практической конференции «Техника и технологии, политика и экономика: проблемы и перспективы» // Коломенский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Московский политехнический университет». 2019.
27. *Пребиш Р.* Актуальные проблемы социально-экономического развития // Латинская Америка. 1977. № 6.
28. *Пребиш Р.* Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива? // М. ИЛА. 1992.
29. *Харькин В.С., Гальченко А.В., Тегин В.А.* Определение приоритетов при выборе зарубежных партнёров на рынке вооружений // Оборонная техника. 2001. № 3.
30. ЦАМТО, информация 11.04.2014.
31. *Цыганкова С.* Скандал вокруг покупки французских истребителей разразился в Индии // Российская газета. 2018. 9.08.
32. *Broad W.* Putin's Long War Against American Science // The New York Times. 2020, april 13.
33. TV Россия 1. Запись интервью Ж. Борреля // Воскресный вечер с Владимиром Соловьёвым от 21.11.21.

Andrey Galchenko (e-mail: koriaga20@mail.ru)

Leading Design Engineer, JSC "NPK "Design Bureau of Mechanical Engineering"
(Kolomna, Russia)

Alexey Teguin (e-mail: ategin@mail.ru)

Ph.D. in Engineering, Deputy Head of Department, MC «POLYUS»,
(Moscow, Russia)

Vladilen Teguin (e-mail: vladilent@mail.ru)

Ph.D. in Engineering, (Kolomna, Russia)

THE MANIFESTATIONS OF SYSTEMIC ECONOMIC UNCOMPETITIVENESS OF THE ALLIANCE OF THE CORE STATES OF THE WORLD-ECONOMY

The article presents a method for obtaining graphs of the comparative competitiveness of production in the countries of the Semi-periphery in relation to the states of the world economic Center (according to I. Wallerstein). An analysis of the results obtained confirms the thesis that there are systemic problems in the countries of the Center with their own competitiveness, which tend to lead to cardinal changes in the world economy in the foreseeable future. The indicators of the share of GDP per capita of the OECD countries as a characteristic of national welfare and their dependence on PPP are also considered.

Keywords: gross domestic product (GDP), purchasing power parity (PPP), industry competitiveness indicator, world economic center, semi-periphery.

DOI: 10.31857/S020736760020582-9

© 2022

Илья Медведев

аспирант,

Тверской государственный университет (г. Тверь, Россия)

(e-mail: ilya13092@yandex.ru)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК: ПРОБЛЕМА УСТОЙЧИВОСТИ НАДНАЦИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

Движение товаров, капитала и рабочей силы на различных уровнях внешней торговли обуславливают создание и развитие наднациональных институтов экономической интеграции. Наметившиеся тренды деформации и ослабления роли глобальных наднациональных институтов экономической интеграции и одновременное усиление региональных интеграционных групп делают актуальной необходимость изучения проблем устойчивости наднациональных институтов и экономической интеграции в целом.

Исследование посвящено анализу проблем устойчивости наднациональных институтов интеграции национальных экономик. Целью исследования является обобщение и анализ подходов к устойчивости наднациональных институтов через призму структурно-уровневого анализа. В ходе исследования доказывается существование фаз развития наднациональных институтов, что обуславливает циклический характер экономической интеграции. На примере изучения устойчивости наднациональных институтов интеграции сделан вывод о наличии патерналистского (полурыночного) типа интеграции наряду с рыночным; от каждого из этих типов зависит устойчивость созданных интеграционных связей. Разграничена рыночная и полурыночная основы интеграции национальных экономик. В работе дается авторская трактовка определения причин деформации и дисфункции наднациональных институтов в рамках рыночной и полурыночной основы экономической интеграции.

Ключевые слова: наднациональные институты интеграции, фазы экономической интеграции, циклы экономической интеграции, ядро интеграции, рыночная и полурыночная основа интеграции.

DOI: 10.31857/S020736760020583-0

Одним из ключевых элементов исследования наднациональных институтов экономической интеграции как гетерогенных систем является идея снижения транзакционных издержек за счет свободного движения фундаментальных факторов интеграции в виде товара, капитала и рабочей силы. В различное время эти проблемы рассматривались через призму множества школ экономической теории, которые выдвигали различные теоретические модели, объясняющие закономерности углубления торговых связей между национальными экономиками. Наличие большого количества экономико-теоретических моделей интеграции национальных экономик делает справедливым утверждение о том, что вся история или эволюция теоретических представлений об экономической интеграции связана с попытками ученых-экономистов выйти за рамки ограничений существующих моделей и теорий, что во многом обуславливает развитие новых теорий, которые ожидают эмпирического подтверждения и соотнесения с реалиями хозяйственной практики.

Подобное приращение научного знания можно увидеть в попытках выйти за пределы ограничений статической теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо, где экономическая интеграция предполагается в идеальных условиях, в которых страны обладают одинаковым развитием и экономическим потенциалом в своих отраслях, — что стало фундаментом для преобразований и эволюционного развития нового знания и подходов к изучению интеграции и современного состояния хозяйственных систем [16]. Примером такого развития может служить критика идей Д. Рикардо в рамках теории импортозамещающей индустриализации и тезиса Пребиша–Зингера, который обуславливается ограничениями статических моделей наподобие теории сравнительных преимуществ, которая не дает долгосрочных ориентиров экономического развития.

Вернемся к исследованию наднационального института экономической интеграции как гетерогенной системы. Сам термин гетерогенность понимается как степень различия членов некоторой совокупности, причем различие понимается как позиция, а не ранг (в отличие от неравенства). Низкая степень гетерогенности свидетельствует об устойчивости системы. Однако могут ли быть устойчивы по своей природе сложившиеся торговые связи в рамках единого наднационального института? Крайне интересным видится подход к объяснению причин устойчивости систем с высокой гетерогенностью в рамках теории опекаемых благ и государственного патернализма, предложенной Р. Гринбергом и А. Рубинштейном [3]. Здесь можно выделить пример институтов парламентского голосования, где выдвигается тезис о том, что «интересы, генерируемые политической ветвью, в принципе неадекватны интересам, формируемым рыночной средой. У подавляющего большинства людей подобные интересы вовсе отсутствуют». Подобная проблема требовала уточнений, связанных с «внедрением институциональных форм, позволяющих субъекту принимать коллективные решения». Таким образом, в теории опекаемых благ государство уподобляется «политически агрегированному индивиду» и рыночному субъекту, реализующему нормативный интерес общества. Данный пример интересен прежде всего с позиции коллизии, где «политический процесс обладает собственной логикой, во многих случаях не совпадающей с привычной логикой оптимизирующих экономических механизмов» [12].

Указанная коллизия характерна и для экономических интеграционных процессов. Так, анализируя взгляды ученых-экономистов на категоризацию интеграционных процессов, можно выделить категории Б. Балассы, который предлагал различать и противопоставлять торговую и политическую интеграцию [18]. С таким подходом не соглашался Ф. Махлуп, для которого подобное разграничение являлось излишним, так как экономическая интеграция представлялась ему одинаковой и в случае интеграции между различными областями внутри государства, и в случае интеграции различных стран внутри блока или интеграции различных блоков на международном уровне. Однако проблемы

соотношения политической и торговой интеграции хорошо видны на примере финансовой интеграции 1970-х гг. в Европейском экономическом сообществе (ЕЭС), которая выражалась в наличии фиксированных обменных курсов с минимально возможными колебаниями вокруг существующего паритета. При анализе такого типа финансовой интеграции Ф. Махлуп выдвигает тезис о том, что подобный подход мог бы работать в том случае, если бы страны были готовы отказаться от автономии в проведении денежно-кредитной политики, однако практика показала невозможность проводить независимую денежно-кредитную политику (например, в целях поддержания полной занятости, ускорения роста экономики, противодействия свертыванию деловой активности или поддержания цен на более стабильном уровне по сравнению с ценами за рубежом), и в то же время поддерживать фиксированный обменный курс. Фиксированный курс возможен до тех пор, пока государство не преследует иных целей, но как только государство объявляет другие цели национальной денежно-кредитной политики, система фиксированных курсов перестает работать. Однако, даже понимая указанные недостатки, акторы интеграции национальных экономик продолжали поддерживать этот инструментарий в силу политических факторов и своими действиями на много лет замедляли, и отодвигали общую экономическую интеграцию [21].

Новым витком экономической мысли стали экономико-теоретические модели, обосновывающие создание валютных союзов как наиболее развитой формы экономической интеграции. Особой важностью обладают работы Р. Манделла по созданию оптимальной валютной зоны (ОВЗ). В отличие от попыток выстраивания модели, где экономическая связь между ценой и издержками в полностью интегрированном регионе может быть достигнута только в системе идеальной взаимозависимости, Р. Манделл определяет группу регионов, которым выгодно либо иметь единую валюту, курс которой может плавать по отношению к валютам других групп или стран, либо фиксировать валютные курсы по отношению друг к другу, что позволяет обеспечить внутреннее и внешнее равновесие в виде низкой инфляции, полной занятости и устойчивого платежного баланса [23]. Для нас интерес представляет практическая реализация теоретической модели Р. Манделла на примере Евроинтеграции. Статическая версия теории Р. Манделла предполагает ряд требований в виде достаточного размера экономики, мобильности, подверженности асимметричным шокам, сходства экономических структур регионов, внешнеторговой открытости, продуктовой диверсификации и фискальной интеграции экспорта. В отечественной и зарубежной литературе Евросоюз часто становится предметом дискуссии как хрестоматийный пример применения модели Р. Манделла к созданию наднационального института экономической интеграции. Важно подчеркнуть, что Евросоюз не в полной мере соответствует критериям оптимальной валютной зоны, что связано с «детскими болезнями» ЕЭС, которые

достаточно подробно рассмотрены в работе Ф. Махлупа на примере движения факторов интеграции в США и ЕЭС. Наличие языкового барьера и административных барьеров в ЕЭС стало объективным ограничением применения оптимальной валютной зоны в Евросоюзе, хотя по мере углубления интеграции наднациональный институт стал демонстрировать хорошие показатели, характеризующие модель ОВЗ (сходство структуры экономики, продуктовая диверсификация и т.д.), и во многом приблизился к показателям США как наиболее совершенной формы реализации ОВЗ.

По мере углубления экономической интеграции закономерно возникла необходимость обеспечения устойчивости созданных экономических связей. Внешнеторговая открытость национальных экономик делает их уязвимыми к колебаниям валютного курса. Так, модификация теории ОВЗ, которая была проведена Д. Френкелем и Э. Роуз, связана с разработкой механизма перераспределения ресурсов, который способен скорректировать негативные последствия экономической интеграции. Фискальный федерализм в теории ОВЗ служит механизмом перераспределения ресурсов, который в краткосрочном периоде способен компенсировать внешние шоки [20]. Важно подчеркнуть, что попытки решить проблему устойчивости наднациональных институтов интеграции предпринимались и ранее. Так, до внедрения Европейского соглашения о совместном плавлении курсов валют от 1972 г. в 1961 г. в Совете экономической взаимопомощи (СЭВ) происходили процессы, связанные с изменением подходов к кооперации стран-членов организации. Новые подходы к кооперации были заявлены декабре 1961 г., когда на XV Сессии СЭВ советское руководство добилось принятия «Основных принципов международного социалистического разделения труда» [11]. Вскоре после этого на XVI внеочередной Сессии СЭВ была предпринята попытка убедить страны-участницы объединения «увязать развитие СЭВ с развитием народнохозяйственных планов ее членов». В результате инициативы СССР фактически закрепляли специализацию стран в рамках социалистической экономики, что вызывало беспокойство Болгарии и Румынии, находившихся в положении аграрных аутсайдеров и терявших шансы догнать промышленно развитые страны СЭВ.

Попытка адаптации национальных экономик к международному разделению труда в странах СЭВ в рамках плановой экономики требовала стандартизации и разработки проектов, которые бы представляли интерес сразу для нескольких стран. Помимо этого, существовала проблема «выравнивания» экономик стран СЭВ, которые изначально обладали слишком разным уровнем экономического развития [17]. Попытки уровнять национальные экономики стран СЭВ, сделав их рентабельными в условиях невозможности определения эффективности капиталовложений в страны СЭВ, а также проблема рентабельности месторождений привели к неудаче в реализации проекта «Основных

принципов международного социалистического разделения труда». После неудачной попытки внедрения «Основных принципов» обсуждение перспектив дальнейшей экономической интеграции стран СЭВ началось только в 1971 г. после принятия Комплексной программы социалистической и экономической интеграции, которая предполагала использование «согласованных интеграционных мероприятий (СПИМов) и долгосрочных целевых программ сотрудничества (ДЦПС)» [6]. Однако, как и в начале создания СЭВ в 1950-х, главной основой сотрудничества являлся сырьевой сектор. В частности, планы и программы экономической интеграции были ориентированы преимущественно на нефтегазовую отрасль, что являлось большим отличием от проектов экономической интеграции в ЕЭС. Позднее, в рамках IV конгресса Международной Экономической Ассоциации в 1974, посвященного экономической интеграции, польский ученый-экономист С. Челостовски выдвинул тезис об адаптации экономик СЭВ к международному разделению труда [19], который следует воспринимать как попытку увязать процесс адаптации плановых экономик СЭВ к требованиям Евроинтеграции в рамках ЕЭС как более эффективного наднационального института развития торговых отношений.

Институциональные основания устойчивости наднациональных институтов экономической интеграции. Дальнейшая дезинтеграция и одновременный распад СЭВ, СССР и наметившиеся на сегодняшний день направления трансформации крупнейших наднациональных институтов в лице Евросоюза возвращают нас к необходимости уточнения проблем устойчивости наднациональных институтов экономической интеграции. Хорошей отправной точкой исследования проблем устойчивости наднациональных институтов интеграции национальных экономик являются работы по структурному анализу экономических систем П. Ореховского. Особый интерес вызывает тезис о том, что, кроме технологических инноваций, которые приводят к структурным сдвигам, существуют механизмы блокировки этих сдвигов. Внедрение любой такой инновации предполагает перераспределение власти, а это вступает в противоречие и с мировым порядком международной торговли (Пребиш, Бродель, Валлерстайн, Райнерт), и с внутренним институциональным устройством, где в каждый отдельный момент времени экономический рост ограничивается технологиями и совокупностью доминирующих социально-экономических институтов (10).

Иллюстрацией тезисов П. Ореховского может служить пример этапов интеграции Таможенного союза, ЕврАзЭС, ЕАЭС в рамках категорий интеграции У. Алиева, где выделяются мягкий, жесткий и симбиозно-ситуативный тип построения интеграционных связей [1]. Невозможность реинтегрировать хозяйственные связи в бывших советских республиках в рамках «мягкого типа интеграции» с использованием наднационального института СНГ привела к необходимости создания такого формата, который мог бы обеспечить экономическую заинтересованность и привлечь потенциальных участников. Здесь необходимо

обратить внимание на совокупность доминирующих социально-экономических институтов Российской Федерации как основного актора экономической интеграции в регионе. Существует множество публикаций, посвященных анализу структуры экономики России, среди которых можно выделить работы А. Сухарева [13] и А. Кнобеля [4], где подробно анализируются технические аспекты механизма перераспределения ресурсов на примере формирования резервного фонда и нефтегазовых трансфертов в страны-участницы ЕАЭС, которые фактически являются ключевым (первичным) компонентом, формирующим «ядро» наднационального института ЕАЭС.

В этой связи необходимо выделить теорию таможенных союзов Я. Винера и Д. Мида [2], где рассматриваются положительные и отрицательные эффекты торговли от создания таможенных союзов. Д. Мид, в отличие от Я. Винера, указывает на гарантированное расширение торговли, что ведет к «некоторым выигрышам» для всех стран-участниц экономической интеграции [22]. Однако работы Д. Мида и Я. Винера не в полной мере освещают проблему устойчивости созданных экономических связей. Конечно, мы можем рассматривать подход Д. Мида к пониманию «голландской болезни» как фактора деформации наднациональных институтов, однако, сам термин больше относится к проблеме отдельной национальной экономики, чем к интеграционной группировке в целом. История экономических объединений неразрывна связана с попыткой решить проблему устойчивости, которую можно наблюдать, если обратить внимание на те фазы, через которые так или иначе проходит любой наднациональный институт экономической интеграции. В качестве примера рассмотрим Рис. 1.

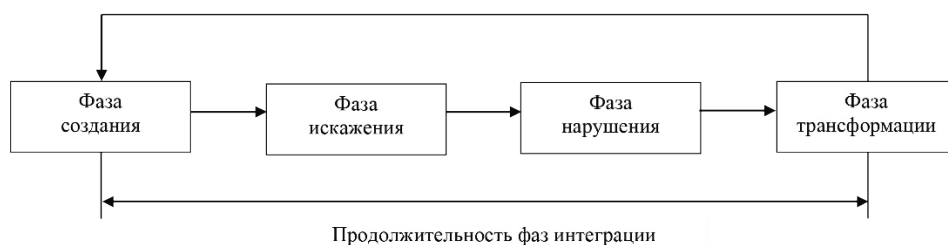


Рис. 1. Фазы развития наднациональных институтов экономической интеграции
Источник: разработано автором.

Фаза создания наднационального института состоит в институциональном закреплении экономических отношений на различных уровнях внешней торговли и является следствием необходимости углубления экономической интеграции, на которую сформировался объективный запрос. *Фаза искажения или деформации* представлена накоплением ошибок в системе функционирования

наднационального института. Данная фаза характеризуется сохранением большей части полезных функций института при изменении его цели (пример: использование института основным актором интеграции в качестве политического инструмента в ущерб экономической составляющей объединения). *Фаза нарушения или дисфункция* связана с утратой институтом большей части полезных функций, что приводит к неспособности наднационального института обеспечить экономическую интеграцию, поступательное развитие и выравнивание интегрирующихся национальных экономик. *Фаза трансформации* представляет собой конечную фазу функционирования наднационального института, где из института интеграции формируется «институт развода» национальных экономик, который необходим для наиболее цивилизованного выделения из единого экономического пространства новых государств и государственных образований, которые в случае объективной необходимости могут попытаться реинтегрировать хозяйственные связи, что будет требовать создания новых наднациональных институтов. Таким образом, можно сделать вывод о цикличности экономической интеграции, которая обусловлена сменой фаз развития наднационального института, на примере Рис. 2.

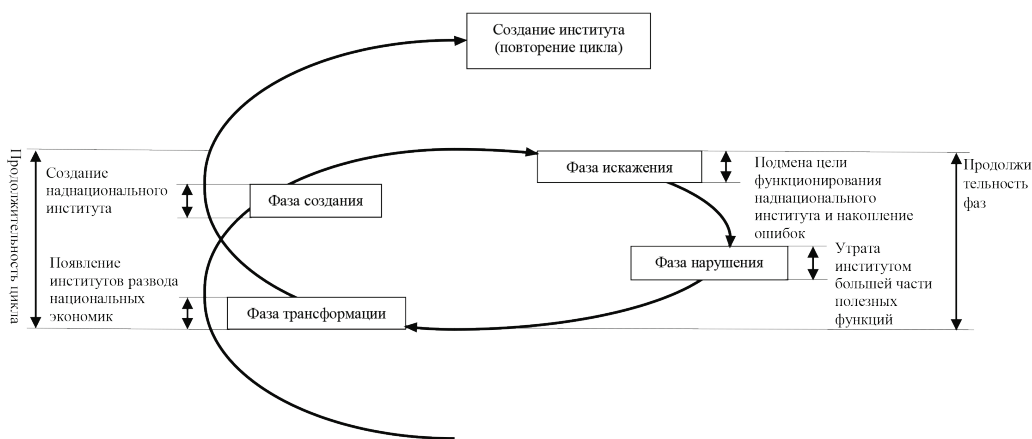


Рис. 2. Цикл экономической интеграции

Источник: авторская разработка.

Каждый виток представляет собой цикл, который начинается с создания наднационального института, его деформации (накопление ошибок в системе), дисфункции (утрата большей части полезных функций), трансформации, которая заключается в дезинтеграции старого института и создании на его основе нового института, соответствующего потребностям и возможностям участников экономической интеграции. В рассматриваемой модели продолжительность фаз развития наднационального института равна продолжительности всего цикла экономической интеграции. Отдельно стоит подчеркнуть, что

этапы интеграции (зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз) входят в фазу создания наднационального института, и в случае форсирования интеграции или неспособности наднационального института обеспечить углубление экономических связей мы можем предполагать наличие деформации института, что является новой фазой цикла. Таким образом, можно представить механизм экономической интеграции в виде спирали на примере Рис. 3.

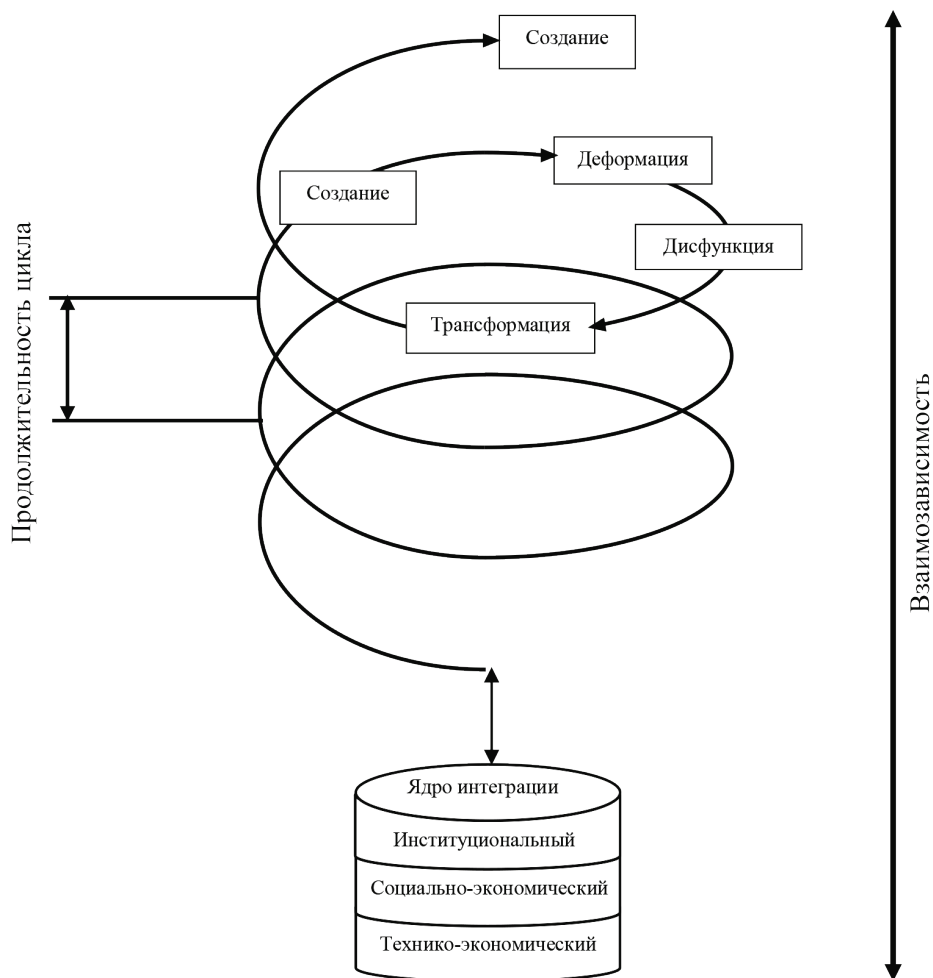


Рис. 3. Механизм экономической интеграции

Источник: авторская разработка.

В рассматриваемом механизме расстояние между витками (циклами) обуславливается текущим состоянием «ядра» интеграции, которое представлено

совокупностью всех хозяйствующих субъектов на институциональном социально-экономическом и технико-экономическом уровнях хозяйственных систем интегрирующихся национальных экономик, определяющих цикл развития экономической интеграции. В то же время смена фаз развития наднациональных институтов определяет форму хозяйственной системы интегрирующихся национальных экономик. В зависимости от степени искажения формы «ядра» интеграции (общей деформации) расстояние между витками уменьшается, что означает более быстрое накопление ошибок, возникновение дисфункции института, его дальнейшую трансформацию и новый виток цикла.

Разграничим определение деформации и дисфункции. Под деформацией института мы понимаем изменение взаимного положения институтов экономической системы, которое вызывает искажение их первоначальной формы — по аналогии с деформацией физических тел [8]. Под дисфункцией понимается «нарушение, расстройство функций какого-либо органа, системы, экономического института, преимущественно качественного характера — по аналогии с дисфункцией организма в биологии» [14]. Таким образом, деформация «ядра» экономической интеграции способствует сжатию или, наоборот, растягиванию спирали экономической интеграции.

Отдельно стоит подчеркнуть, что циклы экономической интеграции не сильно привязаны к циклам деловой активности, однако они, несомненно, оказывают влияние на экономическую интеграцию в целом. Наибольшее влияние на интеграцию нескольких хозяйственных систем оказывают научно-технические революции в рамках циклов Кондратьева и инвестиции в рамках «теории технологических укладов» [15], что приводит к качественным изменениям структуры национальных экономик, являющихся базисом, на котором создаются наднациональные институты интеграции. Однако отсутствие широкого консенсуса относительно практической применимости циклов Кондратьева делает вопрос о продолжительности циклов экономической интеграции дискуссионным. Тем не менее определение фаз развития наднационального института позволяет подойти к изучению проблемы устойчивости наднационального института с позиции предотвращения деформации и дисфункции на отдельно взятом витке развития наднациональных институтов экономической интеграции.

Возможным подходом к изучению проблемы устойчивости наднациональных институтов является выделение из интеграционной группировки основного актора экономической интеграции для выбора оптимальной теоретической модели и эмпирического уточнения наличия и особенностей деформаций, дисфункций и используемых подходов к обеспечению единого экономического пространства. Одним из способов достижения этой цели видится применение структурно-уровневого анализа, где на основе исследования критериев технико-экономического и социально-экономического уровней функционирования наднационального института мы можем выделить не только

проблемы отдельно взятого межгосударственного образования, но и определить основные компоненты, формирующие «ядро» наднационального института, которое позволяет создавать и развивать экономические связи между странами. Таким образом, мы имеем возможность провести эмпирическое исследование по уточнению наднациональных институтов экономической интеграции через «фильтр теории», о котором подробно написано в работе А. Либмана применительно к приращению нового научного знания [5].

Проблема устойчивости: ретроспектива и перспектива. Вне зависимости от того, как достигается экономическая интеграция (мягкий, жесткий или симбиозно-ситуативный тип), мы все равно возвращаемся к проблеме обеспечения устойчивости созданных связей, углубление которых может быть ограничено технологиями и совокупностью доминирующих социально-экономических институтов, что требует выбора такой экономико-теоретической модели, которая может объяснить функционирование экономических систем с учетом особенностей той или иной национальной экономики. С позиции теории опекаемых благ и государственного патернализма для подавляющего большинства национальных экономик характерен симбиозно-ситуативный подход к экономической интеграции в рамках «нормативного интереса и социальной полезности, определивший новую трактовку государственной активности: на место нежелательного для неоклассики вмешательства государства приходит равноправное участие государства в хозяйственной жизни общества, а вместо демонируемого бюджетного бремени – обусловленные общественным выбором государственные расходы, направленные на реализацию нормативных интересов общества». [12]. Таким образом, можно сделать вывод о наличии экономических связей на основе патернализма со стороны основного актора интеграции в отношении тех стран-участниц, с которыми имеются наиболее близкие технологические, исторические и культурные связи, что позволяет нам рассматривать полурыночную основу интеграции.

Для уточнения разграничим рыночную и полурыночную основу интеграции. *Рыночная основа интеграции национальных экономик* – интеграция национальных экономик на равных рыночных условиях. В качестве ключевого инструмента на первых этапах интеграции выступает политика, проводимая национальными центральными банками, по созданию единой валюты между государствами объединения и гармонизации фискальных институтов, что можно было наблюдать при создании наднационального института в лице Европейского Экономического Сообщества и его трансформации в Евросоюз. *Полурыночная основа интеграции национальных экономик* – льготы, которые предоставляет национальная экономика, имеющая наибольший ресурсный, научно-технический и торговый потенциал. Мотив предоставления льгот странам, которые имеют более низкий уровень экономического развития, обусловлен выраженным «симбиозно-ситуативным» или «жестким» типом интеграции.

Вернемся к примеру ЕАЭС и рассмотрим основного актора экономической интеграции в лице Российской Федерации. Здесь необходимо отметить, что уточнение актора экономической интеграции в рассматриваемом примере не является целью исследования, так как более подробно данный вопрос был рассмотрен в предыдущих работах автора [7]. Историю развития этапов интеграции в ЕАЭС можно рассматривать как фазу создания наднационального института, которой предшествовали фазы развития наднационального института СНГ, — а он в период своего активного развития с 1991 по 2000 гг. прошел все фазы, начиная от наднационального института реинтеграции и возможного экономического союза до «института развода» национальных экономик, целью которого стало обеспечение выделения новых государств, в которые трансформировались бывшие советские республики. Деформация СНГ на технико-экономическом и социально-экономическом уровнях была обусловлена отсутствием того механизма, который позволил бы скорректировать негативные последствия от экономической интеграции для стран, имеющих наиболее низкий уровень экономического развития. В результате в исторической ретроспективе мы можем наблюдать дисфункцию СНГ, связанную с утратой большей части его полезных функций именно как наднационального института обеспечения глубокой экономической интеграции, что привело к смене цели функционирования СНГ и его трансформации в «институт развода» [9] национальных экономик. Так, несмотря на наличие формальных договоренностей об экономическом сотрудничестве, фактически эти договоры лишь воспроизводят сами себя, что не только не способствует объективному сближению и выравниванию интегрирующихся национальных экономик, но и деформирует само «ядро» интеграции. В результате наднациональный институт СНГ начал являться крайне неустойчивым фундаментом обеспечения интеграционных связей.

Трансформация СНГ в «институт развода» национальных экономик стала основанием для инициатив «большой тройки» в лице России, Белоруссии и Казахстана по созданию нового наднационального института региональной интеграции, что в конечном итоге привело к созданию Евразийского Экономического Сообщества (ЕврАзЭС) и Таможенного Союза как встроенного в рамки ЕврАзЭС института, членство в котором являлось обязательным условием вступления в организацию. На базе Таможенного союза ЕврАзЭС происходило усиление торговых связей и сформировывались предпосылки для углубления общей экономической интеграции. В отличие от СНГ, в ЕАЭС можно наблюдать патерналистский характер экономической интеграции на основе механизма перераспределения ресурсной ренты как первичного компонента «ядра» ЕАЭС. Подобный тип интеграции обусловлен наличием полурыночной основы, что существенно ограничивает применение теории оптимальной валютной зоны к изучению предпосылок углубления интеграции применительно к постсоветскому пространству. В то же время интеграция на полурыночной

основе сопряжена с рядом проблем, которые могут проявляться как в форсировании основным актором экономических интеграционных процессов, так и в отсутствии стимулов к диверсификации национальных экономик, что делает их крайне уязвимым к внешним шокам. В результате происходит деформация хозяйственных систем интегрирующихся национальных экономик, что на определенном этапе приводит к неэффективности наднационального института экономической интеграции, который не может обеспечить углубление экономических связей. В этом случае переход к новым этапам интеграции является формальным маркером без объективных предпосылок к фактическому развитию наднационального института. В рассматриваемом примере можно наблюдать смену фаз интеграции в рамках ЕАЭС от создания до деформации, где наднациональный институт продолжает выполнять большую часть полезных функций обеспечения интеграции, однако форсирование этапов интеграции приводит к функционированию ЕАЭС как формального экономического союза, что в конечном итоге может привести к дисфункции указанного института и, по мере ослабления зависимости от основного актора экономической интеграции, другие участники будут искать новые альтернативы, тем самым запуская новый цикл экономической интеграции, в котором ЕАЭС будет отведена роль «института развода» национальных экономик.

* * *

Решение проблемы устойчивости создающихся и уже созданных наднациональных институтов экономической интеграции видится в рамках эмпирического уточнения функционирования интеграционных объединений, что даст необходимую базу для выбора оптимальной теоретической модели, которая может определить маркеры, связанные с деформацией и возможной дисфункцией исследуемых институтов. Одним из предложенных подходов к определению этих маркеров является структурно-уровневый анализ наднациональных институтов экономической интеграции, который позволяет провести диагностику деформаций на различных уровнях функционирования исследуемых систем.

Литература

1. Алиев У.Ж. Базовый понятийно-категориальный аппарат общей теории интеграции: введение к системному построению / Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов // ИНИОН РАН. Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество. Ежегодник. Вып. 1. Ч. 2 (2018). С. 16–19.
2. Винер Я. (2006). Проблема таможенного союза / Международная экономика / под ред. Киреева А.П. // М.: ТЕИС. Вехи экономической мысли. Т. 6. С. 696–705.
3. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Индивидуум & государство: экономическая дилемма // М.: Весь мир. 2013.
4. Кнобель А.Ю. Евразийский экономический союз: перспективы развития и возможные препятствия // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 87–108.

5. *Либман А.М.* Возможны ли открытия в общественных науках? // Вопросы теоретической экономики. 2021. № 4. С. 24–40.
6. *Липкин М.А.* Советский Союз и интеграционные процессы в Европе: середина 1940-х – конец 1960-х годов // М.: Русский фонд содействия образованию и науке. 2016. 560 с.
7. *Медведев И.В.* Роль российских компаний в экономических интеграционных проектах «Один Пояс – Один Путь»: Теоретические и методологические основания // Вестник ИЭ РАН. 2020. № 4. С. 185–201.
8. *Медведев И.В.* Влияние деформации наднациональных институтов на интеграцию национальных экономик // Вестник ИЭ РАН. 2022а. № 2. С. 112–130.
9. *Медведев И.В.* Создание договоров в Британском Содружестве и Содружестве Независимых Государств // *Via in tempore*. 2022б. Т. 49. № 1. С. 227–237.
10. *Ореховский П.А.* Прерывистый тренд развития структурализма: альтернативная традиция экономического анализа (Р. Пребиш, Ю. Ярменко, Г. Менш и другие) // *Journal of economic regulation*. 2017. № 1. С. 6–25.
11. *Попов А.А.* Из истории Совета Экономической взаимопомощи: Проекты участия в долевом секторе (1950-е – 1960-е годы) // Новый исторический вестник. 2018. № 1(55). С. 105–119.
12. *Рубинштейн А.Я.* Теория опекаемых благ и патернализм в экономических теориях: общее и особенное // М.: Институт экономики РАН. 2015. 52 с.
13. *Сухарев А.Н.* Резервный фонд Российской Федерации в системе государственных финансов // *Финансы и кредит*. 2014. № 9(585). С. 2–8.
14. *Сухарев О.С.* Теория дисфункции институтов и экономических систем (к 15-летию разработки данной теории в России) // *Журнал экономической теории ИЭ УрО РАН*. 2014. № 1. С. 27–40.
15. *Сухарев О.С., Ворончихина Е.Н.* Инвестиции в технологические уклады: инструменты стимулирования // Вестник РГГУ: Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 3. С. 35–63.
16. *Уткин А.И.* Прототип современной системы хозяйствования в теории Д. Рикардо // Новая наука: опыт, традиции, инновации. 2017. Т. 1. № 3. С. 179–181.
17. *Широков О.Н.* СЭВ в мировой экономике: Современная оценка проблемы функционирования и значения: Вопросы истории, методологии и историографии // ИНИОН РАН. 2005. 154 с.
18. *Balassa B.* (1961) Towards a theory of economic integration // *Kyklos*. Vol. 14. P. 1–17.
19. *Chelstowski S.* (1972). CMEA and Integration // *Polish Perspectives*. Vol. 15.
20. *Frankel J., Rose A.* (1996). The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria // NBER Working Paper. № 5700.
21. *Machlup F.* (1977). A History of Thought on Economic Integration // Palgrave Macmillan; 1st ed. 1977 edition. 334 p.
22. *Meade J.E.* (1955). The Theory of Customs Unions. Amsterdam (North Holland Publishing Company). 121 p.
23. *Mundell R.* (1961). A theory of optimum currency areas // *American Economic Review*. 1961. № 53. С. 657–665.

Ilya Medvedev (e-mail: ilya13092@yandex.ru)

Postgraduate student of the Institute of Economics and Management,
Direction “Economics” of Tver State University (Tver, Russia)

INSTITUTIONAL FOUNDATIONS FOR INTEGRATING NATIONAL ECONOMIES: THE PROBLEM OF STABILITY OF SUPRA-NATIONAL INSTITUTIONS

The movement of goods, capital and labour at various levels of foreign trade determine the creation and development of supranational institutions of economic integration. The emerging trends towards weakening and deformation of the role of global supranational institutions of economic integration are paralleled by strengthening of regional integration groups which makes it urgent to study the problems of sustainability of supranational institutions and economic integration in general.

The article is devoted to the analysis of the sustainability problems of supranational institutions for the integration of national economies. The aim of the study is to generalize and analyze approaches to the sustainability of supranational institutions through the prism of structural-level analysis. The study proves the existence of phases in the development of supranational institutions, which determines the cyclical nature of economic integration. As a result, the conclusion is made about the presence of a paternalistic (semi-market type of integration along with a market one; the stability of the created integration links depends on both of these types. The market and semi-market bases for the integration of national economies are described. The paper gives the author's view of determining the causes of deformation and dysfunction of supranational institutions within the market and semi-market basis of economic integration.

Keywords: supranational institutions of integration, phases of economic integration, cycles of economic integration, core of integration, market and semi-market basis of integration.

DOI: 10.31857/S020736760020583-0

© 2022

Керим Даев

магистрант,

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

(г. Москва, Россия);

бизнес-аналитик ПАО Сбербанк (г. Москва, Россия)

(e-mail: Kerim.daev@icloud.com)

ОПАСНОСТИ И РИСКИ УТЕЧКИ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Успешная деятельность любой компании зависит от ее отношения к персональным данным, с которыми осуществляется работа. Нарушение системы защиты персональных данных может привести к непоправимым последствиям. В статье описаны основные опасности и риски утечки персональных данных как для их собственников, так и для компаний, а также даны рекомендации по работе с персональными данными.

Ключевые слова: персональные данные, утечка данных, защита персональных данных, риски утечки персональных данных.

DOI: 10.31857/S020736760019880-7

С момента широкого распространения цифровых технологий во всем мире мы живем в период, когда персональные данные занимают чрезвычайно важное место в деятельности компаний. При этом рост цифровой активности в сочетании с пристрастием к новым технологиям и увеличением объема данных, хранящихся в виртуальной среде, поставил вопрос об утечке и конфиденциальности личных данных. Однако эти данные, которые маркетологи считают ценнейшим ресурсом, сложно защитить. Многие компании признают, что испытывают трудности с их надлежащей защитой, а недавнее исследование *Dell* под названием «*Global Data Protection Index*» показывает, что «27% компаний не смогли восстановить свои данные с помощью своего решения для защиты» [3].

Любая информация, относящаяся к физическому лицу, идентифицированному или идентифицируемому, является персональными данными. Человек может быть идентифицирован:

– напрямую: например, по фамилии и имени;

– косвенно: по идентификатору (номер клиента, номер телефона, номер социального страхования), биометрическим данным или элементам, характерным для их физической или генетической идентичности и т.д.

Данные лежат в основе трансформации бизнеса, и их безопасность очень важна для сохранения текущих процессов и развития новых. Если данные в исходном состоянии имеют ограниченную ценность, то их преобразование

Статья подготовлена под научным руководством доктора экономических наук, профессора кафедры политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова **Молчанова И.Н.**

позволяет провести анализ и достичь целей компании оптимальным путем. Потенциал данных раскрывается, когда они используются для перепроектирования существующих процессов или для определения новых.

Для компании защита персональных данных – это не только соблюдение Федерального закона «О персональных данных» от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ (далее – Закон о персональных данных) [1], но и защита нематериальных активов. Этот актив состоит из информации о собственных сотрудниках, а также о клиентах. Эти данные стали орудием конкурентной борьбы, особенно в области электронной коммерции. Но, помимо риска потери важных данных, отсутствие безопасности персональных данных также подвергает компании риску судебного разбирательства.

Это касается как злонамеренных атак, так и случайных действий, включая неосторожность. Таким образом, с точки зрения уровней риска и типов нарушений, существует несколько типологий. В документации, существующей по этой теме, выделяются три типологии: (1) нарушение конфиденциальности, что является наиболее распространенным. Оно состоит из несанкционированного или случайного раскрытого доступа к персональным данным. Например, потеря USB-ключа, на котором появляются личные данные, или злонамеренный доступ к информационной системе, плохая конфигурация, позволяющая при взаимодействии с URL-адресом получить доступ к конфиденциальным данным; отправка данных не тому получателю; (2) нарушение целостности: несанкционированное или случайное изменение персональных данных. Выявлен случай, когда ученик, войдя в информационную систему, изменил свои оценки; (3) доступность: случайное или несанкционированное уничтожение или потеря персональных данных.

В то время как некоторые поломки могут быть устранены непосредственно внутри компании, другие требуют вмешательства специализированных поставщиков услуг. Вирус или вредоносное программное обеспечение (ПО) также могут привести к потере данных.

Прежде чем обеспечить безопасность персональных данных, которыми владеет компания, она обязана их квалифицировать, а затем количественно оценить. Процесс квалифицирования персональных данных предполагает их инвентаризацию. Для обычной компании это, как правило, данные, касающиеся сотрудников, клиентов, поставщиков. Это имена, контакты и многое другое, включая отзывы. Нередко компании используют так называемые «конфиденциальные» данные, то есть те, которые могут прямо или косвенно раскрыть этническое или расовое происхождение, политические, философские, религиозные взгляды, членство отдельных лиц в профсоюзах или касаются их здоровья, что требует особых мер предосторожности.

Количественная оценка, которую легче выполнить, представляет интерес только для технического управления этими данными.

После проведения инвентаризации сохраненных персональных данных рекомендуется удостовериться в том, что хранение этих данных осуществляется безопасным образом.

Озабоченность безопасным хранением персональных данных связана не только с их ценностью, но, прежде всего, с юридическим императивом, предусмотренным ст. 19 Закона о персональных данных. Эта статья предполагает, что «оператор при обработке персональных данных обязан принимать необходимые правовые, организационные и технические меры или обеспечивать их принятие для защиты персональных данных от неправомерного или случайного доступа к ним, уничтожения, изменения, блокирования, копирования, предоставления, распространения персональных данных, а также от иных неправомерных действий в отношении персональных данных» [1]. Таким образом, защита персональных данных будет соответствовать двум требованиям: 1) гарантировать, что эти данные не могут быть повреждены; 2) ограничить доступ к ним только уполномоченными лицами.

Компании должны принять необходимые меры для обеспечения того, чтобы хранящиеся персональные данные не могли быть изменены. Эти меры предосторожности предназначены для защиты персональных данных от искажения или повреждения, преднамеренного или непреднамеренного. Помимо достаточной защиты персональных данных, последние не должны быть никому доступны.

Доступ к различным категориям данных должен быть предоставлен только тем службам, которым они требуются для выполнения рабочих задач. Так, например, сотрудникам отдела кадров не нужны данные о клиентах, и поэтому они не должны иметь к ним доступа. И наоборот, отдел продаж должен иметь доступ к данным о клиентах, но не к данным о персонале компании.

Именно для того, чтобы определить, кто и к какому типу данных должен иметь доступ, необходимо проводить инвентаризацию этих данных. Ограничение доступа только к релевантным персональным данным требует установления строгой политики управления. Эта политика предполагает выделение ролей и назначение уникального идентификатора каждому лицу, которому необходимо получить доступ к персональным данным; такому лицу также должен предоставляться пароль, достаточно надежный, чтобы его нельзя было взломать. Взаимодействие должно завершаться путем блокировки сеансов учетных записей пользователей после кратковременного бездействия. Необходимо также запланировать регулярную смену паролей.

В дополнение к риску потери такого важного актива, как персональные данные, несоблюдение правил безопасности несет для компании риски других существенных потерь.

Компании, управляющие файлами персональных данных (в частности, интернет-магазины, сервисные компании, медицинские работники), должны проявлять особую бдительность и принимать необходимые превентивные меры для

обеспечения безопасности обработки персональных данных, особенно конфиденциальных личных данных. В случае нарушения конфиденциальности корпоративная социальная ответственность компании может быть поставлена под сомнение.

Возможными последствиями для заинтересованных лиц, риск которых должен быть оценен, могут быть, в частности, потеря контроля над своими личными данными, ограничение их прав, риск дискриминации, кражи личных данных, финансовые потери, несанкционированная отмена процедуры псевдонимизации, ущерб репутации или утрата конфиденциальности (включая, например, нарушение профессиональной тайны) или значительный экономический или социальный ущерб.

Основными рисками для компаний являются необратимая потеря данных, финансовый и репутационный ущерб. Утечка персональных данных может не только поставить под сомнение гражданско-правовую ответственность, но и нанести серьезный удар по имиджу компании. Такая небрежность может навсегда подорвать ее репутацию в глазах реальных и потенциальных клиентов.

Плохое управление данными может иметь также серьезные финансовые последствия для организации. Обычно компании, пострадавшие от утечек данных, несут финансовые потери в следующих областях: падение цены акций, снижение оборота, потеря клиентов, потеря конкурентоспособности, штрафы, затраты на кампанию по восстановлению репутации. Значительная потеря оборота и серьезный экономический ущерб вследствие утечки персональных данных повышают риск дефолта и могут привести к полному прекращению деятельности компании.

Одни компании теряют прибыль на том, что украденная информация попадает в руки конкурентов, а те отбирают часть рынка; у других бизнес-субъектов падает стоимость активов. Вдобавок к этому, утечка данных может вылиться в штрафы и выплаты компенсаций пользователям, которые пострадали из-за утечки. Любое лицо, понесшее материальный ущерб, финансовые убытки и/или моральный ущерб в результате утечки его персональных данных (сотрудники, клиенты и т.д.), может потребовать компенсации в рамках своей гражданской ответственности. Эти суммы могут достигать огромных размеров. Например, в 2019 году *Equifax* заплатили не менее 575 млн долларов [4].

Оценка риска имеет центральное значение, поскольку уровень риска определяет действия, которые должны быть предприняты в результате нарушения. Способность оператора данных выявлять утечку персональных данных и оценивать риски, которые она создает для заинтересованных лиц, имеет важное значение, поэтому необходимо заранее внедрить процедуру управления утечкой данных.

Итак, необходимо уделять много внимания безопасности и проводить анализ рисков; организационные меры должны включать повышение осведомленности персонала компании по вопросам защиты и безопасности данных; формализации процедур, проведению тестов, аудита безопасности. Кроме того,

компании могут обращаться к определенному специализированному программному обеспечению или сервисам, позволяющим выявлять инциденты безопасности или выявлять утечки информации в Интернете и в «даркнете», где развиваются соответствующие рынки. Учреждения должны обеспечивать безопасность, обучать свой персонал, проверять свои системы и обучать своих сотрудников противодействию атакам на определенных векторах. Планы действий должны разрабатываться до, во время и после утечки данных.

При этом важно учитывать, что создание сильного чувства безопасности повышает лояльность и доверие клиентов. Клиенты ценят безопасность данных при покупке продуктов и услуг для предотвращения кражи данных, сокращения обмена личными данными, лучшего управления безопасностью данных и большего внимания к потребителю.

Литература

1. Федеральный закон «О персональных данных» от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ (ред. От 02.07.2021) // Собрание законодательства РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3451.
2. *Дадалко В.А., Тимофеев Е.А.* Основы формирования комплаенс-контроля в области системы обеспечения безопасности персональных данных // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2020. № 2. С. 339-350.
3. Dell Technologies Global Data Protection Index // URL: <https://www.dell.com/en-us/dt/data-protection/gdpi/index.htm>
4. Equifax обязали выплатить несколько миллионов долларов из-за утечки данных // URL: <https://securenews.ru/equifax-ordered-to-pay-several-million-dollars-due-to-data-breach/>

Kerim Daev (e-mail: Kerim.daev@icloud.com)

Master's Degree student,

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia);

Business analyst PJSC Sberbank (Moscow, Russia)

DANGERS AND RISKS OF PERSONAL DATA LOSS

The success of a company depends in many ways on its attitude to the personal data being handled. A failure in the personal data protection system can lead to irreparable consequences. The article describes the main dangers and risks of personal data loss, both for individuals and for companies, and provides recommendations for employees dealing with clients' personal data.

Keywords: personal data, data loss, personal data protection, risks of personal data loss.

DOI: 10.31857/S020736760019880-7

© 2022

Маргарита Кузнецова

кандидат философских наук, доцент кафедры экономики Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова

(г. Магнитогорск, Россия)

(e-mail: wj27@mail.ru)

Екатерина Зиновьева

кандидат философских наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления и управления персоналом Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова

(г. Магнитогорск, Россия)

(e-mail: ekaterina_7707@mail.ru)

Павел Лимарев

кандидат экономических наук, доцент Департамента менеджмента и инноваций, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

(г. Москва, Россия)

(e-mail: pvlimarev@fa.ru)

О ПОДХОДАХ К УВЕЛИЧЕНИЮ ТОВАРООБОРОТА МАЛОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье разработаны и раскрыты меры, направленные на увеличение товарооборота торгового предприятия. Все множество мероприятий, способствующих увеличению товарооборота торгового предприятия, может быть объединено в две группы: внутренние и внешние. Внутренние мероприятия нацелены на увеличение конверсии продаж и среднего чека, а внешние – на увеличение клиентопотока.

Инструменты внутренних мероприятий увеличения товарооборота включают в себя, во-первых, меры, направленные на повышение эффективности процессов розничной торговли, совершенствование технологий товарной выкладки и продаж товаров и, во-вторых, инструменты рационализации использования имеющейся материально-технической базы и повышение оборачиваемости товарных запасов.

В рамках внешних мероприятий увеличение клиентопотока может быть обеспечено за счет активных маркетинговых и рекламных действий организации. Цель данных мероприятий – активизация уже существующей зоны охвата клиентов, а также ее расширение, путем привлечения потенциальных покупателей из более отдаленных районов.

Ключевые слова: товарооборот, торговое предприятие, рыночная торговля.

DOI: 10.31857/S020736760020584-1

Главной целью любой коммерческой организации, в том числе и торгового предприятия, является получение максимальной прибыли. Важнейшим необходимым условием, без которого не может быть достигнута эта цель, выступает товарооборот. Поскольку торговое предприятие получает определенный доход

с каждого рубля реализуемых товаров, то задача максимизации прибыли вызывает необходимость постоянного увеличения объема товарооборота как основного фактора роста доходов и прибыли, относительного снижения издержек обращения и расходов на оплату труда.

Товарооборот отражает пропорции между производством и потреблением, спросом и предложением, реализацией и денежным обращением, объемом и структурой торговой сети, материальными и трудовыми ресурсами. Товарооборот оказывает также большое влияние на количественные и качественные показатели работы предприятий торговли. От объема и структуры товарооборота зависят такие показатели, как доходы, прибыль, рентабельность, сумма и уровень издержек обращения, фонд оплаты труда, численность работников, финансовое состояние предприятий и др. [1–2].

Актуальность темы исследования состоит в том, чтобы на основе научно обоснованного анализа товарооборота разработать стратегию деятельности предприятия торговли, которая обеспечила бы максимальную эффективность его деятельности.

Цель исследования – рассмотреть мероприятия, направленные на увеличение товарооборота малого торгового предприятия.

Теоретической и методической основой исследования выступили труды ведущих российских учёных и специалистов-практиков, посвящённые изучению сущности и особенностям товарооборота, в том числе розничного [3–4].

В рамках исследования использовались статистические методы, структурный и аналитический.

Увеличение товарооборота торговой организации, а следовательно, выручку и прибыль можно повышать с помощью инструментов, которые можно объединить в два больших направления (Рис. 1).

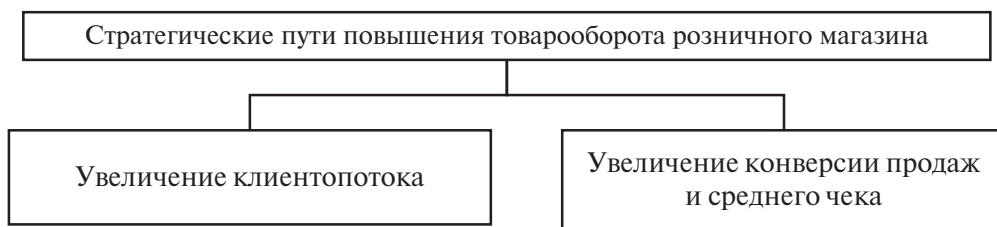


Рис. 1. Стратегические пути повышения товарооборота розничного магазина

Примечание: составлено авторами.

Увеличение клиентопотока происходит за счет увеличения числа покупателей, т.е. роста числа (частоты) покупок. Этот путь логично отнести к группе

внешних мероприятий, направленных на увеличение товарооборота. Внутренние мероприятия, нацеленные на рост товарооборота магазина, включают в себя инструменты, которые, в первую очередь, способствуют увеличению количества товаров, покупаемых прежними клиентами, т.е. растет сумма покупки по каждому чеку. При этом торговая организация может стимулировать увеличение среднего объема покупок за счет увеличения количества однородных товаров, приобретаемых одним покупателем, либо за счет увеличения общей стоимости покупки одного покупателя. Оба пути повышения товарооборота по сути являются экстенсивными.

Увеличение клиентопотока может происходить за счет активных маркетинговых и рекламных действий организации. Цель таких мероприятий – активизировать уже существующую зону охвата клиентов, а также расширить ее путем привлечения потенциальных покупателей из более отдаленных районов. Если же в качестве ориентира выступает увеличение количества товаров, приобретаемых уже существующими покупателями, то розничное предприятие может сосредоточить усилия на внутренних акциях и повышении конверсии от покупателей.

В рамках стимулирования товарооборота магазин направляет свои усилия в такие сферы, как продажа дополнительных, сопутствующих, дублирующих товаров, манипулирование выкладкой, продажа дорогостоящих и престижных товаров. Стимулирование товарооборота может иметь и иное направление – построение внутренних сбытовых каналов и различного рода событийной деятельности того, чтобы стимулировать имеющихся покупателей к увеличению частоты посещений магазина с целью покупки (увеличение конверсии) (Рис. 2).



Рис. 2. Внутренние пути повышения товарооборота розничного магазина

Примечание: составлено авторами.

Для того, чтобы выполнить поставленные задачи в виде увеличения среднего чека и повышения конверсии, можно использовать совокупность механизмов, движущей силой которых выступают два начала: эффективность процессов розничной торговли и рационализация использования материально-технической базы (Рис. 3).

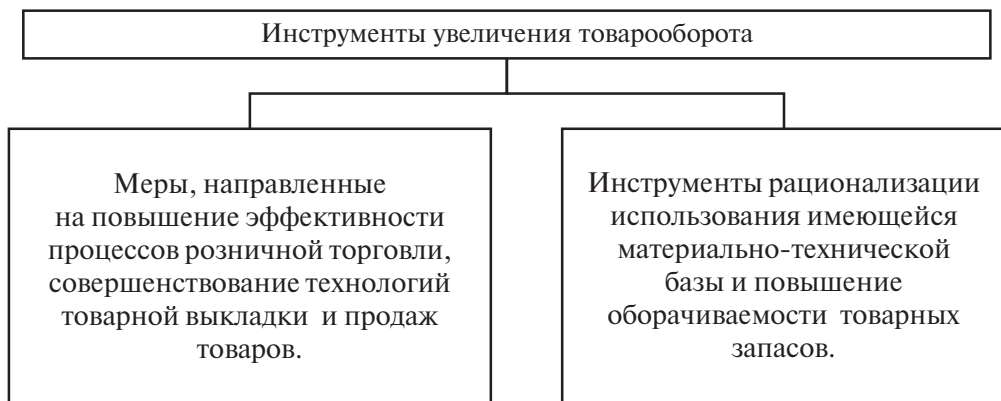


Рис. 3. Инструменты увеличения товарооборота

Примечание: составлено авторами.

Имманентные (внутренние) резервы повышения товарооборота торгового предприятия за счет увеличения объемов продаж товаров сводятся к эффективному представлению товаров и квалификации продавцов.

В направлении увеличения эффективности представления товаров в торговом зале можно предложить осуществление следующих мер: оптимизировать размещение и выкладку товаров с позиции логики и доступности, в том числе рационально располагать зоны для продажи акционного товара; сделать акцент на тех товарах или товарных микрогруппах, которые пользуются повышенным спросом в определенные периоды времени, в том числе учитывать сезонность при расположении товара в торговом зале; дублировать ходовой товар в дополнительных точках продаж; скорректировать планировку розничных секций в части размещения товарных позиций; оценить удобство ширины проходов между стеллажами; поддерживать чистоту и комфортный микроклимат торговой точки; расширить место для размещения мелочи в кассовой зоне; контролировать очередь на кассе; оптимизировать время работы магазина.

Утверждается, что в магазинах, ассортимент которых сгруппирован по потребительским комплексам, товарооборот на 1 кв. м площади торгового зала в среднем на 12% выше, а затраты времени покупателей на совершение покупки на 17% меньше, чем на предприятиях, не практикующих этот принцип формирования и предложения товаров.

В целях увеличения товарооборота предприятия торговли не стоит забывать о стандартных, традиционных, но тем не менее эффективных приемах продаж (Рис. 4).

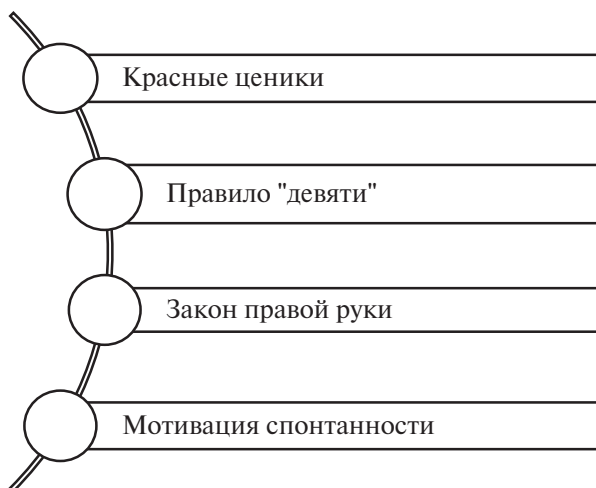


Рис. 4. Приемы увеличения товарооборота

Примечание: составлено авторами.

Красным или другим ярким цветом ритейлеры привлекают внимание, выделяя размеры скидок. Это устоявшееся восприятие может быть использовано продуктовым или другим магазином. В целях увеличения розничных продаж, а следовательно, и товарооборота, рекомендуется иногда прибегать к такому приему: целенаправленно минимально снижать стоимость дорогих товаров, размещать на них красные ценники и тем самым стимулировать покупки.

Существует эффект человеческого мозга — «эффект левых знаков»: человек безотчетно округляет показатель в меньшую сторону еще до того, как понимает его реальное значение. Этот неосознанный рефлекс задействуется с целью роста продаж.

Как правило, посетители магазина перемещаются по торговому залу против часовой стрелки, начав свой путь с правой стороны от входа в торговый зал. Принимая во внимание, что покупатели обычно ходят по торговому залу по периметру, основное количество продуктов следует размещать именно в этой зоне. Лучшие и самые заметные товары целесообразно размещать с правой стороны от входа: из этой точки покупатели начнут свой путь, и разложенные здесь продукты станут для них максимально интересными.

На спонтанных покупках имеет возможность зарабатывать любая торговая точка с любой направленностью. Многие покупатели совершают покупки, поддаваясь сиюминутному порыву.

Для повышения эффективности работы продавцов магазина необходимо их обучение, применение стандартизированных методов продаж, повышение квалификации. Оптимальный путь увеличения продаж товаров в продуктивном магазине сводится к повышению количества купленных товаров. В этой связи возрастает роль продавцов, так как именно они предлагают приобрести что-то

еще. Чтобы продавцы расширяли количество товаров, купленных одним покупателем, для них требуется специальное обучение, так как это один из наиболее проблемных блоков в технологии розничных продаж.

Что касается оптимизации материально-технической базы, для небольших торговых предприятий целесообразно рассмотреть вариант внедрения кассы самообслуживания, которые уже активно используются крупными торговыми сетями. Это позволит увеличить пропускную способность кассы без привлечения дополнительного персонала в виде продавца-кассира и будет способствовать увеличению конверсии магазина: у покупателей с небольшим количеством покупок появится возможность их быстро оплатить, не теряя время на кассе. Цена кассы самообслуживания колеблется в пределах от 130 тысяч до 1,5 млн руб. в зависимости от производителя комплектации и функционала. Российские кассы самообслуживания стоят на 30–50% дешевле зарубежных аналогов. Собственные модели безоператорных касс предлагают компании «Тачплат», «Электронный кассир», ККС, «Визард» [5].

Внешние мероприятия, нацеленные на привлечение нового круга покупателей, представляют собой комплекс маркетинговых мероприятий, включающих в себя меры рекламно-информационного характера [6]. При этом средства продвижения дают максимальный эффект только при их комплексном применении.

Формулируя цели рекламы, следует выделить их экономические и коммуникативные аспекты. К экономическим целям относятся те, что выражаются в изменении экономических показателей деятельности торговой организации, например, объем товарооборота, прибыль, средняя стоимость покупки и т.д. Коммуникативные цели отражают изменение отношения покупателей к магазину. Одна из центральных проблем розничного торгового предприятия – привлечение покупателей в магазин. Это достигается за счет построения правильных схем коммуникации с потенциальными покупателями. С помощью достижения коммуникативных целей рекламной кампании магазин формирует свой круг потребителей и постоянно повышает уровень их лояльности.

Перечислим внешние мероприятия, которые целесообразно проводить в небольших торговых организациях.

Во-первых, необходимо в непосредственной близости с продуктовым магазином разместить рекламные материалы (так называемые «стопы»), назначение которых – остановить потенциального покупателя и направить его в магазин. Размещение материалов подобного характера должно быть на пути («тропы») следования жителей близлежащих районов и работников рядом расположенных фирм и организаций. Рекламные материалы должны быть местными и могут быть представлены в виде: рекламных плакатов, цель которых привлечение внимания к работе магазина; рекламного щита (возможно – с подсветкой), с целью привлечения внимания и создания имиджа магазина;

оформления витрины магазина; предложения при покупке товара полиэтиленовых пакетов с логотипом магазина; внутримагазинных световых панелей.

Во-вторых, необходимо расширить границу охвата магазина. Границей охвата для продуктового магазина является район, на территории которого проживает основное количество постоянных покупателей магазина и которые с определенной частотой совершают покупки в магазине. Расширение зоны обслуживания может происходить с помощью размещения рекламных объектов на территории или на границе тех районов, которые планируется охватить.

Рекламная кампания может не ограничиваться наружной рекламой. Самое главное – чтобы она смогла охватить целевую аудиторию потенциальных покупателей, то есть доходила до тех, кто может стать клиентом магазина. В анализируемом случае возможна реклама на листовках, разложенных по почтовым ящикам тех домов, которые планируется охватить рекламной акцией с целью увеличения числа покупателей. Целесообразно разместить на листовке изображение ходовых товаров, а также указать их цену, выгодно отличающуюся от конкурентов.

У розничной торговой организации достаточно широкий выбор средств продвижения, т.е. вариантов для размещения своей рекламы. При этом важную роль играют: бюджет, выделенный на проведение рекламной кампании; целевая аудитория магазина; товары, продаваемые в магазине; цели, которые ставит перед собой магазин при планировании рекламных или стимулирующих мероприятий; объект рекламирования (ассортимент или сам магазин).

В-третьих, в магазине целесообразно установить цену на 4-6 товаров высокого спроса с минимальной торговой наценкой или без нее. Это способствует распространению информации от покупателей о наличии в магазине недорогих базовых продуктов и привлечении покупателей. Увеличение продаж будет происходить за счет дополнительных покупок.

В-четвертых, рекомендуется внедрить кросс-мероприятия, т.е. проводить работу с партнерами для достижения эффекта синергии (кооперация для достижения положительного эффекта совместными усилиями). Суть идеи кросс-мероприятия – привлечение нового числа потенциальных покупателей от партнеров. Например, можно предложить фермерам или людям, занимающимся изделиями в стиле хенд мейд, в некоторые дни и часы – например, в выходные – реализовывать свой товар на территории магазина. Самое главное – выбрать таких партнеров, которые бы не выступили конкурентами для той продукции, которая реализуется в магазине.

В целом, грамотные маркетинговые мероприятия могут оказать значительное влияние на динамику товарооборота предприятия торговли, поэтому необходимо уделять им большое внимание. Прогнозируемая результативность предложенных мер достаточно высока: внедрение комплекса мер, направленных на рост продаж за счет увеличения количества покупок и среднего чека

в магазине позволит увеличить показатель товарооборота на 8–14%. Таким образом, целесообразность реализации подобных мероприятий можно оценить через финансовый результат.

При этом необходимо иметь в виду, что крупные маркетинговые и рекламные мероприятия являются характерными для более-менее крупных торговых предприятий, розничных сетей, крупных интернет-магазинов, других масштабных сбытовых структур и т.п. У самостоятельного розничного магазина, каким является объект данного исследования, нет такой ресурсной базы для реализации крупномасштабных мероприятий. В соответствии с этим, мелким торговым организациям следует сосредоточивать свою деятельность по увеличению продаж не только на маркетинговых мероприятиях, но и изыскивая имманентные резервы повышения товарооборота за счет оптимизации внутренних системно-сбытовых процессов, находящихся в их непосредственном распоряжении.

Как уже указывалось выше, за счет группировки ассортимента товаров в магазине по потребительским комплексам появляется возможность увеличить товарооборот путем увеличения среднего чека. При оптимистичном сценарии товарооборот с учетом данного мероприятия может возрасти на 12% в год. Мероприятия, направленные на привлечение новых покупателей, потенциально могут увеличить товарооборот примерно на 7% в год.

Литература

1. *Кузнецова М.В.* Методологические аспекты оценки эффективности деятельности торговой организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 9. С. 112–115.
2. *Zinovyeva E.G., Koptyakova S.V.* Assessment of integration risks for metallurgical enterprises using the fuzzy set method // CIS Iron and Steel Review. 2019. Vol. 17. P. 58–64.
3. *Саталкина Н.И., Герасимов Б.И., Терехова Г.И.* Экономика торговли: учебное пособие // М.: ФОРУМ. 2016. 232 с.
4. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник / под ред. А.Н. Соломатина // СПб.: Питер. 2017. 560 с.
5. Кассы самообслуживания российского производства. URL: <https://kiosks.ru/index.php/product-category/kassy-samoobsluzhivaniya/> (дата обращения: 10.04.2022).
6. *Лимарев П.В., Зиновьева Е.Г., Васильева А.Г.* Информационный продукт с нулевой стоимостью: определение и классификация // Менеджмент в России и за рубежом. 2017. № 1. С. 11–13.

Margarita Kuznetsova (e-mail: wj27@mail.ru)

Ph.D. in Philosophy, Associate Professor of the Department of Economics, Nosov Magnitogorsk State Technical University
(Magnitogorsk, Russia)

Ekaterina Zinovyeva (e-mail: ekaterina_7707@mail.ru)

Ph.D. in Philosophy, Associate Professor,
Department of State and Municipal Administration and Personnel Management, Nosov Magnitogorsk State Technical University,
(Magnitogorsk, Russia)

Pavel Limarev (e-mail: pvlimarev@fa.ru)

Ph.D. in Economics,
Associate Professor, Management and Innovation Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
(Moscow, Russia)

SOME APPROACHES TO INCREASING THE TURNOVER OF A SMALL COMMERCIAL ENTERPRISE

The article highlights the measures aimed at increasing the turnover of a commercial enterprise.

The whole set of measures that contribute to the increase in the turnover of a trading enterprise can be combined into two groups: internal and external. Internal events are aimed at increasing the conversion of sales and the average check, while external ones are aimed at increasing customer flow.

Tools for internal measures to increase turnover include, firstly, measures aimed at improving the efficiency of retail processes, improving the technology of commodity display and sales of goods, and, secondly, tools for rationalizing the use of the existing material and technical base and increasing inventory turnover.

As part of external events, an increase in client flow can be ensured through active marketing and promotional activities of the organization. The purpose of these events is to activate the already existing customer coverage area, as well as its expansion by attracting potential buyers from more remote areas.

Keywords: turnover, commercial enterprise, market trade.

DOI: 10.31857/S020736760020584-1

© 2022

Алексей Шлихтер

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

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

УСПЕХИ И НЕУДАЧИ АДМИНИСТРАЦИИ ДЖО БАЙДЕНА В УСИЛИЯХ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПАКЕТА АНТИКРИЗИСНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПЛАНОВ

В статье раскрывается содержание первых шагов Президента США Джо Байдена, включающих чрезвычайные меры, призванные компенсировать негативные последствия пандемии для рынка труда и занятости. Специальный раздел посвящен задуманным на перспективу инфраструктурным и социальным планам Белого дома под лозунгом “Построить лучше, чем было”, которые предусматривают, помимо обновления дорожно-транспортной сети, восстановление и строительство жилья, предоставление оплачиваемого отпуска по болезни и уходу за детьми, финансовое обеспечение всеобщего дошкольного образования, увеличение размера грантов для студентов, расширение программ медицинской помощи и создание миллионов рабочих мест за счет повышения налогового бремени на средний и крупный бизнес и высокооплачиваемых американцев. Отдельный раздел посвящен факторам, влияющим на распространение фриланса – свободной и не привязанной к локации форме занятости в контексте формирования новой модели экономики. Социально-экономическую политику Байдена в целом можно охарактеризовать как смену эпох: от рейганомики с ее восприятием системы государственной власти как “части проблемы, а не решения” обратно к кейнсианской модели – усилению роли государственного регулирования и бюджетного финансирования. Конкретным образцом для подражания действующему президенту США служит Франклин Делано Рузвельт. Вопрос, который естественным образом возникает в этой связи, – сможет ли Байден стать вровень с Рузвельтом – потребовал анализа расстановки сил в американском Конгрессе, учитывая те непредвиденные препятствия, с которыми столкнулся Белый дом при попытках получить одобрение социальных планов в Сенате еще до промежуточных выборов в законодательный орган США.

Ключевые слова: Американский план занятости, пособие по безработице, общественные колледжи, Американский план спасения, убежище на месте, гиг-экономика, фрилансеры, Американский семейный план, программа медицинского страхования, налог на доходы корпораций, выверка бюджета.

DOI: 10.31857/S020736760020585-2

Послание Джо Байдена Конгрессу США. В апреле 2021 г., за день до 100-дневной годовщины прихода к власти администрации демократов, Джо Байден обратился с посланием к американскому Конгрессу, изложив свое видение сложившейся в стране ситуации и порассуждав о ее перспективах. Глава Белого дома пообещал восстановить Америку после эпидемии коронавируса и заняться важными внутренними проблемами. Особое внимание глава Белого дома уделил задуманным на перспективу инфраструктурным и социальным планам, отвечающим лозунгу “Построить лучше, чем было” (*Build Back Better – BBB*), которые предусматривают, помимо обновления дорожно-транспортной сети, восстановление и строительство жилья, предоставление оплачиваемого

отпуска по болезни и уходу за детьми, финансовое обеспечение всеобщего дошкольного образования, расширение программ медицинской помощи и создание миллионов новых рабочих мест [1. Р. 2]. Изначально Байден запросил у Конгресса на эти цели 3,5 трлн долл., однако сумма была сокращена после переговоров и консультаций с фракциями обеих палат до 1,75 трлн долл. [2. Р. 7].

Президент США в своем обращении не преминул подчеркнуть, что за время пребывания на посту главы Белого дома он смог охватить 80% нуждающихся американцев “спасительными чеками” на 1,4 тыс. долл., что позволило многим семьям избежать голода или выселения. На самом деле Байдену удалось в марте 2021 г. заручиться поддержкой обеими палатами Конгресса чрезвычайных мер, в соответствии с которыми финансовую помощь получили американские семьи, пострадавшие от пандемии. Однако масштабные меры в борьбе с ней повлекли за собой рекордный рост ежегодного дефицита федерального бюджета, превысившего более чем в 6 раз значения 2014–2015 фин. гг. В 2020 фин. г. данный показатель, по оценке Бюджетного управления Конгресса (*Congressional Budget Office – CBO*), достиг 3132 млрд долл. [3. С. 27].

По утвержденному Конгрессом в марте 2021 г. закону «Об американском плане спасения» (*The American Rescue Plan*), предусматривающему оказание помощи пострадавшим от пандемии в объёме 1,9 трлн долл., доля государственных трансфертов в личных доходах американских домохозяйств в I квартале 2021 г. достигла 27,4% (во II квартале 2020 г. – 27,5%), во II квартале – 20,7% (по сравнению с этим показателем до пандемии, равным около 17%) [4. Р. 17]. Денежные выплаты позволили смягчить текущие проблемы падения доходов в условиях COVID-19, замедлить рост числа домохозяйств с доходом за порогом бедности, но не решили до конца всех вопросов, связанных с системной социальной защитой населения перед новыми вызовами.

Важным своим достижением Президент США считает одобрение обеими палатами Конгресса в августе 2021 года инфраструктурного плана стоимостью 1,2 трлн долл., обещающего создание миллионов новых рабочих мест. По нему государственные инвестиции должны пойти на строительство и ремонт более 2 млн жилых домов, коммерческих зданий, школ и учреждений по уходу за детьми, закрытие сотен тысяч бесхозных нефтяных и газовых скважин и заброшенных шахт, ремонт автомагистралей и 10 тысяч небольших и крупных мостов, на модернизацию портов, аэропортов, 20 тыс. миль автомагистралей и главных улиц, создание “умных сетей” электроснабжения, устойчивых к погодным катаклизмам, создание новых линий и средств обслуживания в системах питьевой воды в целях улучшения здоровья детей и цветных общин по всей Америке [5. Р. 1–2].

Созданию большого числа рабочих мест должен, с точки зрения Президента, послужить и заявленный демократами переход США до 2030 г. на возобновляемые источники энергии и электромобили. В феврале 2019 г., еще до избрания

Дж. Байдена президентом США, член Палаты представителей Конгресса А. Окасио-Кортес представила резолюцию под названием “Зеленый новый курс” (*Green New Deal*). Ее цель — за 10 лет свести к нулю парниковые выбросы и добиться процветания для всех американцев. Для этого запланировано отменить налоговые льготы на ископаемое топливо и перейти на зеленую энергетику [6. С. 62]. “Нет препятствий для того, чтобы лопасти для ветряков делались в Питтсбурге, а не в Пекине” — заявил Джо Байден, призвав сделать Америку мировым лидером в производстве электрокаров и аккумуляторов к ним и пообещав, что деньги американских налогоплательщиков будут истрачены на закупку американских товаров и создание рабочих мест внутри США [1. Р. 4].

Тренды на рынке труда США. Вспышка COVID-19 стала беспрецедентным шоком не только для развивающихся, но и развитых стран. В Соединенных Штатах пик пандемии пришелся на март 2020 г., а ее последствия оказались весьма негативными с учетом более чем миллиона случаев заболевания коронавирусом и многих миллионов людей, попавших в изоляцию. Весной 2020 г. большинство американских штатов ввели режим изоляции (в одних были подписаны приказы об *убежище на месте (shelter-in-place)*, в других приняты рекомендации для жителей оставаться дома (*stay-at-home*). Вслед за закрытием многих предприятий последовали массовые увольнения работников. Так, Министерство труда США в первом квартале 2020 г. зафиксировало подачу нескольких миллионов заявок на пособие по безработице — ее уровень в США достиг 15,7% в марте и 16,3% в мае 2020 г. (в общей сложности было потеряно 22 млн рабочих мест) [7. Р. 14]. Больше всего пострадали те американцы, чья работа не может быть выполнена удаленно, например, работники сферы услуг — салонов красоты, парикмахерских, отелей, клининговых компаний, авиакомпаний, ритейлеры и т.д. Последствия пандемии не обошли и специалистов в области информационных технологий. По данным Бюро статистики труда США (*Bureau of Labor Statistics*), в марте-мае 2020 г. потеряли работу 117 тыс. «айтишников».

В январе 2021 г. остались без работы более 10 миллионов американцев, а национальный уровень безработицы составил 6,3%. Однако с учетом работников, которые либо выбыли из рабочей силы, либо не смогли найти работу на полный рабочий день, уровень безработицы превысил 12%, при этом более 52% всех безработных оставались не у дел более 15 недель — уровень, невиданный со времен великой Депрессии 1930-х гг. [1. Р. 1].

Сокращается и число американских шахтеров — осенью 2021 г. их стало на 9% меньше, чем до пандемии COVID-19 [7. Р. 14–15]. Потерявшие работу шахтеры неохотно возвращаются на прежние рабочие места, считая бессмысленным трудиться в отрасли, у которой, как их постоянно убеждают, нет будущего, учитывая стремление Администрации Байдена развивать экологически чистую энергетику. Многим выгоднее получать пособие по безработице или выходить на пенсию, чем работать. Уровень безработицы снизился в декабре 2021 г.,

появились признаки возвращения части безработных на рынок труда после того, как прекратились выплаты федеральных пособий по безработице. Однако это возвращение замедлилось в связи со вспышкой заражений «омикроном».

В то время, как среди американской молодежи показатели смертности от COVID-19 были низкие, экономически она пострадала сильнее всего. Это создало дополнительные социально-политические проблемы для Администрации США, пытающейся справиться с продолжающимся кризисом. Молодежь особенно обеспокоена ситуацией с занятостью: 61% респондентов до 35 лет называют среди серьезных трудностей на ближайшее десятилетие финансовые проблемы, беспокойство по поводу гарантий трудоустройства и ограниченных возможностей карьерного роста (среди респондентов старше 35 лет об этом заявляют 40%). Не менее 50% *миллениалов* (лиц, родившихся в диапазоне 1980–2000-х гг. и выросших в эпоху цифровых технологий) довольно низко оценивают шансы на то, что они будут зарабатывать больше своих родителей [8. Р. 3].

С июня и по ноябрь 2021 г. на рынке труда США был зафиксирован рост дефицита кадров на фоне взлета количества вакансий, выросшего в июне по данным Министерства труда США на 590 тыс. и достигшего отметки в 10,1 млн; в октябре количество новых рабочих мест во всех секторах американской экономики, кроме сельского хозяйства, выросло еще на 199 тыс.; в ноябре 2021 г. — на 249 тыс. вместо ранее заявленных 210 тыс. Все эти цифры, намного превысившие ожидания экономистов, вынуждают компании больше инвестировать в роботов, чтобы сэкономить деньги либо предлагать сотрудникам новые преимущества и более высокие зарплаты. Однако, несмотря на ослабление ковидных ограничений, вакантные позиции заполняются медленнее, чем ожидалось в некоторых отраслях, прежде всего — в цифровых корпорациях и компаниях, где требуются работники низкой квалификации.

Можно указать, по меньшей мере, на две причины дефицита рабочей силы. Во-первых, размер пособий по безработице оказался вполне достаточным для прожития и многие американцы не сочли необходимым искать работу. Во-вторых, пандемия вынудила часть работников раньше выйти на пенсию или сменить профессию. Финансовая помощь безработным в США представляет собой еженедельную фиксированную государственную выплату, которая может также включать оплату медицинской страховки и плату за профессиональную переподготовку на время поиска работы.

Перемена места работы и гибкие формы труда. Новые технологии и пандемия радикально меняют традиционные представления о работе. Например, во время распространения коронавируса доля американцев, работающих дома, выросла с 5% до 60%. И, хотя по мере ослабления пандемии часть сотрудников вернулась в офисы, тем не менее работа из дома стала наиболее распространенным явлением. Зафиксирован также рост числа американцев, охваченных

разными формами временной занятости (55%) – работой по временному договору и фрилансу (труд независимых исполнителей) [9. Р. 37].

Поскольку по многим прогнозам гибкие формы занятости и фриланс обещают стать в ближайшем будущем нормой, а не исключением в системе “гиг-экономики” (gig economy), предлагающей свободную и краткосрочную форму занятости, можно предположить, что в США и странах ЕС формируется новая модель социально-экономического развития. В связи с этим, по прогнозам, брендовый офис в обозримой перспективе перестанет быть основой корпоративной культуры. Дизайн, внешний вид и ощущение солидной штаб-квартиры могут утратить свою актуальность. При этом выгодоприобретателями становятся менеджеры компаний, для которых отпадает необходимость тратить деньги на аренду помещения и содержание штата сотрудников, найм которых производится без привязки к локации. [10. Р. 9].

В “гиг-экономике” компании подписывают с фрилансерами краткосрочные контракты, по которым им выгодно быстрее выполнить труд и получить оплату по факту. В настоящее время в США пятая часть фрилансеров совмещает проектную работу с полноценной занятостью; 64% – получают доходы только с фриланса; 12% занимаются фрилансом временно, пока ищут постоянное место работы. Мужчин оказалось больше (63%), чем женщин (37%).

Что привлекательного находят фрилансеры в этой форме труда, какова их мотивация? В 2021 г. опросы выявили следующую картину: 58,5% респондентов назвали гибкий график и возможность самостоятельно планировать день; 39,6% – возможность выбора интересного проекта; 38% – возможность работать из любого места; 25,2% – более высокий уровень дохода, чем у штатных сотрудников. Примечательно, что возможность зарабатывать больше видит лишь четверть опрошенных, а это значит, что у фриланса есть оборотная сторона, а именно – непрогнозируемый и нестабильный доход (60%); необходимость самому искать клиентов (34%); отсутствие медицинской страховки и других социальных гарантий (25%) [11. Р. 3].

Первой отраслью, где понятие “фриланс” стало популярным, явилась отрасль информационных технологий. Многим IT-специалистам вовсе не обязательно ходить в офис каждый день. В США на фрилансе работает около 60 миллионов человек (своих и иностранных граждан). Это четверть трудоспособного населения страны. Большинство фрилансеров работают через профессиональные веб-площадки, и в общей сложности на США приходится треть крупных платформ, бирж и агентств, как специализированных, так и широкопрофильных, которые помогают фрилансерам искать проекты и задачи.

Больше всего фрилансеров работает в сфере высоких технологий, затем идут реклама и маркетинг, куда входят творческие направления типа фотографии и написания текстов; последним в этом ряду находится относительно новый сегмент – управленческий консалтинг. В остальных сегментах фриланса

наблюдается большое разнообразие профессий: архитекторы, музыканты, документалисты, юристы, инвестиционные брокеры. Отдельной строкой отмечен сегмент гостеприимства и путешествий (6%). Выводы, к которым приходят западные экономисты на основании роста фриланса, состоят в том, что эта новая форма занятости предвещает не только “слом” сложившейся западной экономической модели, но и “радикальное изменение образа жизни” [11. Р. 3–4].

Проблемы финансирования образования и «Американского семейного плана». Приоритетными для США задачами Белый дом объявил выполнение программ в сферах образования и помощи семьям. Что касается образования, то Байден обещал ввести по всей стране два года бесплатного дошкольного образования для детей в 3–4 года с завершением образования двумя годами бесплатного общественного колледжа (техникума). По этому плану, стоимостью 109 млрд долл., федеральное казначейство должно покрыть около 75% средней стоимости обучения в каждом штате, когда программа будет полностью реализована, а остальное финансирование должны взять на себя американские штаты [12. Р. 4].

Другие пункты внесения изменений в сфере образования включают: 1) увеличение грантов Пелла для посещающих университет студентов. Первоначально президент обещал предоставить дополнительную помощь малообеспеченным студентам за счет увеличения ее размера до 1400 долл. (в помощи сегодня нуждаются почти 7 млн американских студентов), однако эта сумма не поспевает за ростом стоимости университетского обучения, и поэтому студентам обещано увеличить размер гранта до 6495 долл. на 2021–2022 учебный год; 2) прощение долгов по студенческим кредитам до 10 тыс. долл. после проверки Министерством образования имеющихся у студентов на текущий период доходов, которые показывают, обладают ли они правом на списание задолженности; 3) что касается абитуриентов, располагающих низкими доходами, и тех молодых американцев из расовых меньшинств, кто впервые в истории своей семьи собирается получить высшее образование, то по плану Байдена им обещано расширение доступности в высшие учебные заведения.

28 мая 2021 года Джо Байден представил десятилетний план поддержки американских семей стоимостью 1,85 трлн долл., так называемый «Американский семейный план» (American Family Plan – AFP). План включает финансовую помощь семьям в оплате ухода за детьми – общие федеральные расходы в рамках AFP должны достичь 1 трлн долл. в течение 10 лет, еще 0,85 млрд долл. составят налоговые вычеты и льготы. Также Байден предложил продлить налоговые льготы для семей с детьми, включая безработные семьи, повысить зарплату работникам по уходу за детьми и увеличить стипендии будущим учителям.

В США выплат на ребёнка в безработных семьях не существует: конкретной нуждающейся семье оказывается только целевая помощь, причём не всегда деньгами. Нет в стране и понятия декретного отпуска: мать может не работать после родов максимум 4 месяца, а по истечении этого срока должна выйти

на работу или уволиться. Правда, ребёнок не будет оставлен без присмотра — в каждом американском городе имеется система яслей, детских садов, а также няни («бэби-ситтинг»). На их оплату тоже можно получить льготу.

Мать, у которой ребёнку меньше года, может получить дополнительное питание. Эта социальная льгота теоретически доступна всем нуждающимся, включая нерезидентов [14. Р. 2]. По данным Бюро переписи населения (*Census Bureau Data*) около 63% домохозяйств нерезидентов США в 2020 г. получали хотя бы один вид государственной помощи. Среди этих людей примерно 50% проживает в Америке нелегально. В число нерезидентов также входят держатели временных виз, не прошедшие натурализации. Велфер (welfare) представляет собой различные виды государственных пособий, назначаемые лицам, которые по той или иной причине не обеспечены минимальным доходом¹.

Финансы по озвученным Байденом программам планируется распределить следующим образом: 225 млрд долл. — на финансирование детских садов и других учреждений по уходу за детьми, чтобы помочь женщинам быстрее вернуться к работе после родов; 225 млрд долл. — на 10-летнюю программу оплачиваемых отпусков по семейным и медицинским обстоятельствам (работники смогут взять 12 недель отпуска, во время которого им будут платить как минимум $\frac{2}{3}$ их зарплаты, но не более 4 тыс. долл. в месяц); 511 млрд долл. отдадут для сферы образования — из этой суммы 200 млрд долл. пойдут на бесплатные детские сады и еще 109 млрд долл. на два бесплатных года учебы в общественных колледжах для всех живущих в США, включая иммигрантов; 39 млрд долл. — это субсидирование двух лет обучения в четырехлетних колледжах темнокожих студентов и студентов из семей, зарабатывающих меньше 125 тыс. долл. в год; 45 млрд долл. запланировано на финансирование бесплатного питания для детей в бедных районах [15. Р. 2].

Семья с детьми, у которой доходы ниже прожиточного минимума, может претендовать на целый ряд льгот: выплаты до установленного уровня прожиточного минимума, талоны на продукты, льготный проезд в общественном транспорте, льготы на оплату детского сада, бесплатные обеды для школьников. Сумма социальной поддержки по велферу рассчитывается для каждой семьи индивидуально. Администрацией Байдена запланировано также продлить программу налоговых вычетов для детей в размере 3 тыс. долл. на ребенка старше 6 лет (при максимальном налоговом вычете в 3,6 тыс. долл.). По плану

¹На федеральную помощь населению из федерального бюджета США обычно выделяется 10%. Этой суммой поддерживаются: Дополнительный социальный доход (*SSI*) или денежная поддержка пожилых людей и малоимущих инвалидов; Страхование по безработице (*Unemployment insurance*); Временная помощь нуждающимся семьям (*TANF*); Программа дополнительной продовольственной помощи (*SNAP*) в виде талонов на питание (*food stamps*); Жилищная помощь малообеспеченным (*Housing assistance for the low-income*); Помощь по уходу за детьми (*Help with childcare*); Помощь в оплате счетов за электроэнергию в доме (*HEAD*) — расчет размера помощи производится ежегодно и может составлять от 20 до 600 долл.; Программы помощи детям, подвергшимся жестокому обращению и оставшимся без присмотра. Эти же 10% покрывают возврат налогов на детей.

Байдена программа должна быть продлена до 2023 г. включительно и только после этого, если не будет новых продлений, она откатится к докризисному уровню (2 тыс. долл.).

Предполагается также обеспечить доступность программы для домохозяйств, у которых заработок недостаточно мал для того, чтобы можно было рассчитывать на возврат налоговых платежей. Наконец, по оценкам Центра бедности и социальной политики Колумбийского университета, законопроект Белого дома о стимулировании должен сократить детскую бедность на 45% и в целом вывести из бедности почти 5 млн детей [14. Р. 2].

Администрация США обещает также провести через Конгресс новую законодательную норму об оплачиваемом отпуске по болезни и уходу за ребенком. В Америке такой правовой нормы никогда не существовало, не говоря уже об оплачиваемом отпуске по болезни, во всяком случае, в федеральном законодательстве она не прописана, однако может появиться, если Конгресс США утвердит АФР, который в Белом доме рассматривается как составная часть комплексной программы социально-экономического развития страны, дополняющая планы “спасения” Америки от последствий COVID-19, закон о модернизации инфраструктуры и поддержки рынка труда (*American Jobs Plan*).

В сфере медицины Белый дом твердо намерен пересмотреть высокие цены на лекарства, за которые американцы платят больше, чем любые другие граждане мира. Деньги планируется направить на новые льготы в стоматологии, лечении рака, болезни Альцгеймера, зрения и слуха в рамках национальной программы медицинского страхования (*Medicare*). За медицинский план Байдена в Конгрессе не голосовал ни один республиканец. Его принятия партия власти добилась лишь за счет процедуры *выверки бюджета (budget reconciliation)*, позволяющей принимать решения не квалифицированным, а простым большинством голосов [15. Р. 14].

Аналогичную процедуру демократы, по всей видимости, будут использовать при бюджетном запросе у Конгресса ассигнований на службы здравоохранения на 2022 фин. г. Администрация уже запросила у Конгресса для Министерства здравоохранения и социальных служб США и входящих в его систему организаций, в частности, Центров по контролю и профилактике заболеваний, в общей сложности 131,7 млрд долл. Это на 25 млрд долл. больше, чем в 2021 фин.г. В документах правительства уточняется, что ассигнования по линии Центров по контролю и профилактике заболеваний намечается довести до 8,7 млрд долл., что станет самым крупным увеличением бюджета данного ведомства за 20 лет. Национальным институтам здравоохранения США предложено выделить 51 млрд долл. (на 9 млрд больше, чем в 2021 фин. г.), при этом 6,5 млрд долл. из бюджета институтов планируется ассигновать на создание нового Агентства перспективных научно-исследовательских проектов в сфере здравоохранения.

В планах Белого дома важное место занимает также выделение из федерального бюджета 150 млрд долл. на программу доступного жилья с целью поддержать как граждан с низким уровнем доходов, так и американскую строительную отрасль. Эти средства должны пойти на строительство и реконструкцию около миллиона единиц жилья. В среднем стоимость таких квартир составляет 150 тыс. долл. каждая. Для реализации жилищной программы планируется расширение охвата ипотечным кредитом заемщиков с более низкими доходами. При этом предлагается активно использовать частный банковский сектор для предоставления ипотечных кредитов с гарантией правительства. В первую очередь поддержка адресуется мало зарабатывающим участникам социального найма. Во вторую очередь определенные льготы администрация США обещает предоставить впервые покупающим жилье молодым американским семьям. В социальных планах прописано еще несколько инициатив, в частности, снижение страховых премий при страховании здоровья. Практически все эти планы – весьма дорогостоящие, а при учете намерения Белого дома постепенно сокращать колоссальные дефициты бюджета, неизбежно речь пойдет о перераспределении бюджетных средств.

Президент считает, что намеченное финансирование социальных расходов не обернется увеличением дефицита бюджета. В планах, по его убеждению, прописаны меры, которые должны увеличить федеральные бюджетные доходы на 2 трлн долл. и существенно сократить бюджетный дефицит. Однако с оценками Байдена не согласно Бюджетное управление Конгресса (СВО). По итогам проведенного им анализа, дефицит федерального бюджета в случае утверждения Конгрессом социальных планов Белого дома может вырасти на 367 млрд долл. в 2022–2031 гг. По оценкам других независимых экспертов, бюджетный дефицит может сократить американский ВВП на 4%. Кроме того, не исключается рост федерального долга примерно на 8,9% [14. Р. 2].

В контексте налоговой реформы Белый дом наметил несколько источников финансирования социальных планов. Во-первых, это повышение налогов, которое ожидает американцев, получающих годовые доходы значительно выше среднего (от 420 тыс. долл. и выше). Во-вторых, впервые с 1993 г. Администрация Байдена запланировала повысить ставку налога на доходы корпораций (последний раз он повышался при Б. Клинтоне). Предполагается, что эта ставка составит 28% вместо 21% при Трампе. В-третьих, предлагается повысить налоги на доходы американских международных корпораций, зарабатывающих за рубежом. При этом они смогут исключить из налогооблагаемой базы 5% своих иностранных активов против 10%, существующих в текущем законодательстве. В-четвертых, для зарабатывающих более 1 миллиона в год максимальную ставку на прирост капитала и дивиденды предложено поднять с 20% до 39,6%. В-пятых, еще одним источником пополнения бюджета запланирован налог в 15% на бухгалтерскую прибыль [16. Р. 3].

При этом Белый дом намерен “избавиться от лазеек” в налоговом законодательстве, “позволяющих богатым домохозяйствам платить в процентном отношении меньше семей простых тружеников”. Службе внутренних доходов США (*Internal Revenue Service—IRS*) поручено спросить по всей строгости (*crack down*) с миллионеров и миллиардеров, “жульничающих” при уплате налогов.

С учетом налога на прирост капитала, зарплату и инвестиции (каждый по 3,8%), а также дополнительного налога на здравоохранение, введенного при Бараке Обаме, верхняя планка налогообложения должна выйти на уровень 43,4% [17. Р. 1–2]. По оценкам Белого дома, этот налог позволит собрать 640 млрд долл. за 10 лет, а при новом минимальном налоге для крупных компаний – 443 млрд долл. Президент Байден неоднократно говорил, что новых налогов будет достаточно, чтобы покрыть все новые социальные расходы [1. Р. 1]. План содержит ряд других мер, однако практически все они направлены на увеличение налогового бремени, в основном – на крупный бизнес и высокооплачиваемых американцев.

Повышение налогов продиктовано, помимо желания Байдена профинансировать социальные планы, и другими соображениями. Коронавирусный кризис в США привел к совершенно исполинским бюджетным расходам: в 2020 фин. г. бюджетный дефицит превысил 15% ВВП. Последний раз такие расходы в сравнении с размером американской экономики госбюджет нес во время Второй мировой войны. На сегодня публичная часть государственного долга превысила 100% ВВП. Чтобы хотя бы частично покрыть их не только новыми займами, потребовалось повысить налоги.

Непредвиденные препятствия. Если инфраструктурный план демократов имел успех, то обширная программа социальных мер повисла в воздухе. Во-первых, такая крупная составляющая программы, как социальный семейный пакет, требующий существенного увеличения налогового бремени, сразу же была принята американскими консерваторами в штыки. Сенатор из Южной Каролины Тим Скотт, который давал официальный республиканский ответ на послание Байдена обеим палатам Конгресса в апреле 2021 г., назвал его речь “набором либеральных хотелок” (*wishlist*), требующих “безудержной расточительности казны и включающих крупнейшее при жизни нынешнего поколения повышение налогов, губительное для рабочих мест”.

Во-вторых, что касается ужесточения налогового законодательства, за счет которого Белый дом надеется превратить его в третий по величине источник финансирования социальных программ после введения дополнительного подоходного налога для миллионеров, то вопрос заключается в том, будут ли они честно сообщать о своих доходах, если риск проверки и наказания будет выше? По мнению бывшего директора Бюджетного бюро Конгресса США Д. Хольц-Икина, “ставка на увеличение налоговой нагрузки для тонкой прослойки

сверхбогатых людей весьма сомнительна. Заведомо ясно, что богатые американцы просто найдут для себя новые лазейки”. Не секрет, что в США немало тех, кто пытается значительно уменьшить сумму налоговых выплат. При этом давно доказано, что самые серьезные налоговые нарушения совершают те корпорации, у которых больше всего прибыли.

Согласно докладу, подготовленному Максом Ришем из Университета Карнеги–Меллона и Габриэлем Цукманом из Калифорнийского университета в Беркли, проблему не решить случайными аудитами, количество которых, кстати, снижается год от года. По оценкам исследователей, те, кто находятся на верхушке пирамиды доходов (примерно 1% жителей США) скрывают от сборщиков налогов до 21% своих доходов. При этом из этих неучтенных доходов не менее 6% скрыто изощренным уклонением, которое не обнаруживается при случайных проверках. Авторы доклада сообщают, что незарегистрированный доход для 1% домохозяйств с годовым доходом более 420 тыс. долл. на самом деле на треть выше, чем предполагалось ранее. Для 0,1% домохозяйств с годовым доходом не менее 7,5 миллиона долларов в год незарегистрированный доход выше на 80%. В то время как доход 99% налогоплательщиков всесторонне исследуется, до 35% дохода, полученного 1% американцев, никогда не проверяется [18. Р. 1].

С тех пор, как были обнародованы социальные планы Байдена, американская деловая печать запестрила публикациями на эту тему. Вот для примера заголовки выпусков информационной службы *Bloomberg*: “Богатые американцы, предупрежденные насчет налогов, ищут обходные пути”. “Уклоняться от уплаты налогов мы не станем, но сделаем все возможное для их избежания и отсрочки”. А по словам Билла Шварца, директора консультационной фирмы *Wealthspire Advisors*, — “Пока мы еще только начинаем свои поиски. Дайте нам год-другой, и мы найдем обходы”.

Как известно, стремление извлечь максимальную прибыль тверже законов федерального правительства, и повышение налогов на крупный бизнес вряд ли принесет те плоды, на которые рассчитывает Байден. Совершенно очевидно, что ведущие американские корпорации, как и прежде, будут иметь доступ к глобальным офшорным зонам, а это означает, что налоги повредят только малому и среднему бизнесу. По оценкам финансовых аналитиков, ужесточение контроля за налогообложением улучшится “незначительно” по причине того, что IRS может оказаться не в состоянии нанять всех желаемых опытных аудиторов, а СВО намеренно затягивает с опубликованием своего анализа финансовых последствий, касающегося законопроекта о социальных планах Байдена, который демократы в Конгрессе надеялись принять до конца 2021 г. Этот анализ должен был определить, наберет ли означенный законопроект достаточно голосов в Конгрессе, чтобы стать законом. Но СВО уже поставило под сомнение ключевое допущение законопроекта — повышение размера дополнительных

налоговых поступлений, которое принесет ужесточение правоприменения Службой внутренних доходов США.

По расчетам экономических советников Белого дома, дополнительные 80 млрд долл. на усиление IRS в течение десяти лет принесут 480 млрд долл. недополученных налоговых доходов, что в чистом виде составит 400 млрд долл. Однако СВО считает, что дополнительное финансирование принесет лишь 125 млрд долл. Этот разрыв в 275 млрд долл. означает, что законопроект может увеличить государственный долг, нарушая требование значительной части умеренных демократов, настаивающих на “фискальной ответственности” законопроекта [17. P. 1–2]. Серьезным препятствием для его принятия может стать и отрицательное заключение СВО о задуманном демократами “принудительном взыскании налогов”.

Кроме того, как уже было отмечено, даже несмотря на доминирование демократов в Конгрессе, им вряд ли удастся серьезно повысить налоги на крупный бизнес. Администрация США уже отказалась от налога на нереализованный прирост капитала для 700 самых богатых американцев, хотя эта идея выглядела очень привлекательной с точки зрения наполнения бюджета. В результате Белый дом был вынужден отказаться и от проекта гарантированного оплачиваемого 12-недельного отпуска по семейным и медицинским причинам. Также была забракована идея бесплатных для всех детей *community colleges*.

Помимо указанных препятствий сохраняется сильная оппозиция со стороны не только некоторых сенаторов-демократов и большинства республиканских конгрессменов, но также в лагере левых социалистов, включая сенатора и бывшего кандидата в президенты Берни Сандерса. В ноябре 2021 г. Палата представителей Конгресса США утвердила программу Джо Байдена по инвестициям в социальную инфраструктуру и борьбу с изменением климата с перевесом в семь голосов: 220 ей членов проголосовали за документ, 213 – против. Из демократов не поддержал программу Байдена только Джаред Голден, представитель штата Мэн. Однако все до одного республиканцы проголосовали против программы. Трудно также не учитывать, что два демократа-центриста – Джо Манчини и Кирстен Синема – выразили опасения по поводу стоимости заложенных в социальный пакет Байдена мер [19. P. 3].

Масштабный план социальных инвестиций Белого дома потерпел неудачу еще летом 2021 г., когда объем запрашиваемых ассигнований (3,5 трлн долл.) оказался чересчур амбициозным даже для Демократической партии. Программа реформирования социальной сферы была урезана вдвое, но даже такая серьезная уступка не гарантирует ее прохождения через все инстанции американского Конгресса. Даже если планы социальных расходов будут через какое-то время утверждены Сенатом США, что вызывает сильные сомнения, понадобится немало времени для обсуждения конкретных деталей, которые предстоит определять отдельными законами.

Кроме того, сенаторы-республиканцы всегда могут прибегнуть к филибастеру (*filibuster*) – тактике обструкции законопроектов парламентским меньшинством путём забалтывания и затягивания споров и неограниченной продолжительности обсуждения деталей законопроекта в Сенате, его потопления в большом количестве частных случаев и несущественных поправок. Демократическая партия безуспешно пыталась добиться реализации законопроекта через выверку бюджета, которая позволяет принимать законы при голосовании простым большинством голосов [20. Р. 3].

В настоящее время реализация заявленных Байденом социальных планов остается под вопросом, прежде всего из-за их астрономической стоимости. Первые два компонента указанных планов составляют объем более 4 трлн долл. (1,9 трлн и 2,3 трлн долл.). Третий должен добавить еще около 1,8 трлн долл. в виде дополнительных расходов и налоговых вычетов. На подходе еще и требующий огромных бюджетных вложений экологический “зеленый новый курс”. Против дорогостоящих социальных и экологических расходов федерального бюджета выступили Джо Манчини и его коллега-демократ Кирстен Синема.

В итоге Белый дом объявил о достижении сделки с демократами-центристами: расходы, указанные в социальном законопроекте, были пересмотрены в сторону сильного сокращения, что вызвало крайнее возмущение представителей левого крыла Демократической партии, посчитавших недостаточной даже первоначальную сумму бюджетных социальных расходов. План означенных расходов, в который заложены деньги на “зеленую энергетику”, законодательно принять не удалось даже после личных встреч Джо Байдена с лидерами фракций (личного авторитета ему не хватило). На 26-ю Климатическую конференцию в Глазго Джо Байдену пришлось отправиться с пустыми руками, потеряв серьёзный имиджевый ущерб на международной арене.

Всё это позволяет допустить, что в конечном итоге все социальные планы Байдена подвергнутся еще более сильному изменению, прежде чем соответствующий законопроект сумеет преодолеть барьеры в Сенате. При худшем сценарии ключевая социальная инициатива Джо Байдена, возможно, так и не будет утверждена в Сенате вплоть до промежуточных выборов в Конгресс. Это может означать, что шансы демократов победить на них в ноябре 2022 г. становятся весьма сомнительными. Демократы рискуют потерять большинство в Палате представителей и Сенате, которое они получили после президентских выборов в 2020 году.

* * *

Итак, республиканцы-сенаторы, намеренно затягивая голосование по антикризисному социальному пакету, загнали сложившуюся ситуацию в тупик, из которого администрация Байдена с учетом близкого к равновесию баланса сил в Конгрессе и неблагоприятных электоральных прогнозов на 2022 год, вряд

ли сможет легко найти выход, позволяющий активно продвигать свою социальную повестку. На данный момент демократы имеют перевес в сенате и палате представителей, а также контролируют Белый дом. Но в обеих палатах их преимущество в голосах близко к минимальному. Демократам в ноябре предстоит переизбираться, а в их округах электорат является либо колеблющимся, либо вообще склоняющимся к Республиканской партии. В случае принятия слишком резких мер по увеличению налогового бремени, возложенного на американские корпорации, демократы рискуют оказаться в меньшинстве в обеих палатах американского Конгресса.

Социально-экономические планы Байдена можно охарактеризовать как смену эпох в США: от рейганомики с ее восприятием властей как “части проблемы, а не решения” обратно к кейнсианской модели – усилению роли государственного регулирования экономики и бюджетного финансирования. Ярким образцом для подражания действующему президенту США служит Франклин Делано Рузвельт. Но сможет ли Байден стать вровень с Рузвельтом – большой вопрос. Ведь совершенно очевидно, что заливание сразу нескольких кризисных пожаров деньгами грозит инфляционным нажимом, с которым США не сталкивались в течение целого поколения, оно чревато последствиями и для курса доллара, и для финансовой стабильности.

Литература

1. President Biden Addresses joint session Congress. April 29, 2021, ABC News. Weekend Report. Available at: URL: <http://www.abcn.ws/2SOYFh1#jointAddress> (accessed 11.05.2021)
2. Gross S. The Challenge of Decarbonizing Heavy Industry. Brookings Institution, June 2021. Available at: URL: <https://www.brookings.edu/research/the-challenge-of-decarbonizing-heavy-industry/> (accessed 28.02.2022).
3. Лебедева Л. Ф. Социальная повестка администрации Дж. Байдена // США & Канада: экономика, политика, культура. 2022. Выпуск № 2. Available at: URL: <https://usacanada.jes.su/s268667300019052-7-1/> DOI: 10.31857/S268667302202002X (accessed 12.03.2022)
4. National Income and Product Accounts Summary. Personal Income and Its Disposition. BEA. Wash. (D.C), November 2021. Available at: URL: <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=19&step=2#reqid=19&step=2&isuri=1&1921=survey> (accessed 10.02.2022).
5. President Joe Biden gave a speech introducing his 2 trillion infrastructure plan on March 31, 2021. Fact Sheet. The American Jobs Plan, 2021, The White House. Government, Wash (D.C.). Available at: URL: <https://www.govinfo.gov/features/budget-fy-2021> (accessed 9.11.2021).
6. Шлихтер А.А. Климатическая повестка демократов и использование в США природосберегающих технологий // США & Канада: экономика, политика, культура. 2021; 51(6): ORCID: <https://orcid.org/0000-9531-0885>, DOI: 10.31857/S268667300015220-2
7. FY 2020 Congressional Budget Justification. Bureau of Labor Statistics. BLS. Wash. (D.C). Available at: <http://www.bls.gov/sae/cesreport.htm> (accessed 9.03. 2021).
8. Tadviser, US labor Market. New York, Jan 19, 2022. Available at: URL: <https://www.tadviser.ru/index.php/> (accessed 4.02. 2022).
9. Conference Board. Bureau of Labor Statistics, 2022, Report. Wash(D.C) Employment Rate: Aged 15–64. All persons for the United States. Available at: URL: <http://www.bls.gov/opub/mlr/2021/home.htm> (accessed 7.02. 2022).

10. Journal of Economic Perspectives. Volume 35. Number 3. Summer 2021. Available at: URL: <https://www.google.ru/search?q=Journal+of+Economic+Perspectives—Volume+35%2C+Number+3—Summer+2021&newwindow=1&hl=ru&source=hp&ei=fo8sYtmaDv2> (accessed 9.02. 2022).
11. Global Study on Freelancing. By Jon Younger, Gerald Cupchik, Clara Rebello. Toronto (Canada), December 18, 2021. Available at: URL: <https://habr.com/ru/company/leader-id/blog/595973/Summer+2021&newwindow=1&hl=ru&source=hp&ei=fo8sYtmaDv2> (accessed 10.03.2022)
12. The White House. Government, Wash (D.C.), p.4 Available at: URL: <https://www.gov-info.gov/features/budget-fy2021> (11.03.2022)
13. The Budget Message of the President to the Congress of the United States. U.S. Government Publishing Office, Wash(D.C.), 11 May 2021. Available at: URL: [https://whitehouse.gov/omb/budget/\(11.05.2021\)](https://whitehouse.gov/omb/budget/(11.05.2021))
14. Washington Post May 28, 2021 (accessed 11.07.2021)
15. Single Family Housing Direct Loans. US. Government Publishing Office, 12 August 2021. Wash (D.C). Available at: URL: <https://whitehouse.gov/omb/budget/> (accessed 11.10.2021)
16. Outlook. Nonpartisan Analysis for the U.S. Congress. August 2021. Available at: URL: <https://www.cbo.gov/system/files/2021-08/57403-Outlook.pdf> (accessed 12.11.2021).
17. InVenture. InVenture Investment Group, April 29, 2021, p. 1–2. Available at: URL: <https://inventure.com.ua/news/world/baiden-pomo> (accessed 12.07.2021)
18. Who does not pay taxes in the USA more often than others, and why no one will ever punish 1% of fraudsters. By Alex Friedman Jr. Vinograd US., New-York, March 24, 2021. Available at: URL: <https://vinograd.us/irs-kto-chashhe-drugih-ne-platit-nalogi-v-ssha-i-pochemu-1-mo-shennikov-nikto-i-nikogda-ne-nakazhet/> (accessed 12.09.2021)
19. Scoop: Biden and Manchin deadlocked on length of BBB programs, By Hans Nichols. Axios Pro. Politics and Policy, Dec.15, 2021. Available at: URL: <https://www.axios.com/biden-manchin-bbb-program-length-8de8df91-fda9-47df-b97f-cc3b12884d4c.html> (accessed 7.03.2022)
20. Pinchbowl News Midday, New York, 29 Dec., 2021. Available at: URL: https://email.pinchbowl.news/t/view_email/t/565c59AE1961C (accessed 7.03.2022)

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

Ph.D. in History, Leading Researcher,

Institute of World Economy and International Relations (RAS),

(Moscow, Russia)

THE SUCCESSES AND FAILURES OF THE JOE BIDEN ADMINISTRATION IN THE EFFORTS TO IMPLEMENT THE ANTI-CRISIS SOCIAL PACKAGE

The article highlights the first steps of US President Joe Biden, including emergency measures intended to offset the negative effects of the pandemic on the labor market and employment. A special section is devoted to conceived for the future infrastructure and social plans of the White House under the slogan “Build back better”; in addition to updating the road transport network, the plan provides the restoration and construction of housing, the provision of paid sick leave and child care, financial ensuring of

universal preschool education, increasing student grants, expanded health care programs and creating millions of jobs by increasing the tax burden on medium and large businesses and highly paid Americans. A separate section is devoted to factors influencing the spread of freelancing – free and not tied to a location form of employment in the context of the formation of a new economic model. Biden’s social and economic policy in general can be described as a change of eras: from Reaganomics, with its perception of the state power system as “part of the problem, not the solution,” back to the Keynesian model, the strengthening of the role of state regulation and budget financing. The author maintains that Franklin Delano Roosevelt serves as a role model for the current US president. The question that naturally arises in this connection – whether Biden can align with F.D. Roosevelt – involves an analysis of the balance of power in the US Congress, given the unforeseen obstacles that the White House has faced in trying to get approval of social plans in the Senate even before the midterm elections this year to the US legislature.

The accelerated technological development constantly changes social relations. The reaction to such changes often leads to the hierarchization and bureaucratization of society, sometimes it pushes to the growth of nepotism and exploitation in labor relations. Consequently, effective and positive social development can only be achieved with a qualitative improvement in technology.

Keywords: American Jobs Plan, unemployment benefit, community colleges, the American Rescue Plan, shelter-in-place, gig economy, freelancers, American Family Plan, Medicare, corporate income tax, budget reconciliation.

DOI: 10.31857/S020736760020585-2

Елена Печерица

кандидат социологических наук, доцент Санкт-Петербургского государственного экономического университета (г. Санкт-Петербург, Россия)
(e-mail: helene8@yandex.ru)

Мария Карнаухова

студентка 4 курса Санкт-Петербургского государственного экономического университета (г. Санкт-Петербург, Россия)
(e-mail: maha0307.2000@mail.ru)

РОССИЙСКИЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье авторами осуществлен анализ литературных источников российских и зарубежных авторов, занимающихся вопросами финансовой безопасности в решении задач обеспечения экономической безопасности предприятия. Целью исследования является сравнение российского и зарубежного подходов к оценке финансовой безопасности, как одной из составляющих экономической безопасности предприятия. Методы исследования: поиск информации, систематизация, логический, системный и контент-анализ. В заключении делается вывод о том, что в зарубежной научной литературе под «финансовой безопасностью» понимается «финансовая стабильность», а также используется такой термин, как «финансовый менеджмент». При этом показатели, используемые зарубежными исследователями для оценки финансового состояния предприятия, незначительно отличаются от используемых российскими учеными показателей финансовой безопасности предприятия, поскольку фактически показателями как финансовой безопасности, так и финансовой стабильности служат показатели экономического анализа.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, финансовый менеджмент, финансовая стабильность, экономическая безопасность.

DOI: 10.31857/S020736760020586-3

Анализ современных (изданных после 2019 года) зарубежных научных источников показывает, что такое понятие, как «экономическая безопасность» почти не встречается, а термин «безопасность» используется зарубежными экономистами при анализе состояния национальной [1–2], продовольственной [3–4], экологической [5–6] и энергетической [7] безопасности, или когда речь идет о безопасности личности [8–9].

Оценивая экономическое состояние субъекта безопасности, чаще всего зарубежные авторы обращаются к информационной, кибер-, кадровой и финансовой составляющим экономической безопасности организации. Более того, зарубежные исследователи рассматривают указанные составляющие экономической безопасности не в комплексе, как российские ученые, а исключительно

по отдельности. Еще одним подходом к рассмотрению экономической безопасности с точки зрения зарубежных ученых является риск-менеджмент и аудит в организации, при этом в обсуждении может использоваться термин «безопасность» без уточнения «экономическая» [28].

Что касается финансовой составляющей экономической безопасности предприятия (или финансовой безопасности предприятия), то чаще всего данный термин также актуален в среде ученых, имеющих отношение к постсоветскому пространству. Каждый исследователь при этом, проанализировав уже имеющиеся научные разработки, стремится привнести свой вклад в науку путем формулирования нового определения финансовой составляющей экономической безопасности (далее ФСЭБ).

Скорее всего, существующая ситуация связана с тем, что проблема оценки уровня ФСЭБ предприятия не может быть решена, пока не будет дано точное определение, так как от этого зависит выбор показателей для анализа. Многие показатели для оценки ФСЭБ предприятия были взяты российскими исследователями из зарубежной литературы, потому что зарубежные методики оценки ФСЭБ организации заслуживают внимания.

Несмотря на то, что понятие ФСЭБ предприятия было выделено совсем недавно, к его определению уже существует множество подходов и мнений. А. Попов в своей работе [10] выделяет два подхода к толкованию ФСЭБ организации: в первом случае происходит разграничение понятий финансовой безопасности и финансовой устойчивости, а во втором – финансовая устойчивость воспринимается необходимым условием ФСЭБ. Еще одна российская исследовательница, Е. Горловская, рассматривает финансовую безопасность предприятия, как самостоятельную способность предприятия к реализации финансовой стратегии, в условиях конкурентной борьбы на рынке отвечающей всем требованиям, целям и задачам организации [11]. Данное определение явно отличается от многих других, содержащих в себе фразы «состояние защищенности», «уровень защищенности», «устойчивость развития» и др. На наш взгляд, такое определение достаточно полно отражает рассматриваемую категорию.

З. Бикметова рассматривает финансовую безопасность, как финансовое состояние предприятия, которое характеризуют наиболее оптимальные значения финансовых показателей, в свою очередь, способные к обеспечению противостояния основным финансовым угрозам и рискам, влияющим на финансовую стабильность предприятия [12]. Многие исследователи, которые синтезируют новое определение финансовой безопасности предприятия из уже проанализированных ими, стремятся соединить все возможные новые выявленные характеристики понятия, но не всегда удачно. То же произошло и с данным З. Бикметовой определением, в котором автор опирается лишь на состояние финансовых показателей, а потому не раскрывает сущность финансовой безопасности предприятия, несмотря на то, что автор объединяет вместе элементы

из определений, предложенных другими исследователями (С. Овсянникова [14], Р. Папехина [15] и В. Кабанова [13]).

Проведенный анализ научных работ российских ученых по проблематике обеспечения ФСЭБ предприятия позволил выделить основные подходы к определению вышеуказанного понятия:

- ресурсный – достаточность финансовых ресурсов для существования предприятия;
- управленческий – эффективность управления финансовыми ресурсами;
- функциональный – устойчивость функциональных элементов финансовой безопасности предприятия;
- защитный – состояние защищенности от различного вида угроз.

Украинские экономисты также активно используют понятие ФСЭБ. Можно согласиться с мнением О. Мельниченко, который пишет о том, что в большинстве исследований рекомендации по анализу финансовой безопасности сводятся к необходимости использования определенного набора индикаторов или групп индикаторов, абсолютно совпадающих с показателями экономического анализа для оценки финансового состояния предприятия [16]. На наш взгляд, с указанным мнением согласны П. Григоруку, Н. Хрущ и С. Григоруку, которые видят финансовую безопасность предприятия в способности защищать собственные приоритетные финансовые интересы от потенциальных и реальных угроз внутренней и внешней среды, что реализуется путем достижения и поддержания надлежащего уровня финансовой стабильности, платежеспособности и ликвидности, а также обеспечения финансовой независимости предприятий [17].

Польская исследовательница И. Пуач-Ольшевска [18] считает, что финансовая безопасность – это наличие или отсутствие активов, необходимых для обеспечения экономической безопасности в финансовом измерении. Она считает, что «финансовая безопасность» – вторая фаза на пути предприятия к финансовой независимости, а первая фаза – «финансовое покрытие», т.е. состояние, при котором становление бизнеса происходит в сжатые сроки. Когда предприятие достигает фазы «финансовой безопасности», оно может продолжать деятельность и развиваться. Когда предприятие достигает заключительной фазы, оно может обеспечивать финансовую безопасность даже при наличии незапланированных трат.

Что касается подхода к финансовой безопасности предприятий в Китае, то, например, Ран Вэй и Шэн Яо [19] рассматривают понятие не «финансовой безопасности», а «финансовых рисков» предприятия. Они пришли к выводу, что финансовые риски появляются из-за неправильного планирования финансов, неподходящей финансовой структуры, неэффективного управления капиталом и необдуманных методов инвестирования, которые могут привести к потере платежеспособности и снижению ожидаемого дохода инвесторов. Другие

китайские исследователи, Лючэн Чжан и Юаньцин Мао, в своей работе описывают явление финансовой безопасности, но его так не называют, а лишь используют понятие «финансовый менеджмент» [20]. Юаньмин Ян и Чэн Ян [21] также используют понятие «финансовый менеджмент предприятия» при описании явлений, связанных с достижением финансовой безопасности, но в их работе встречается понятие «безопасность финансовых данных», что скорее можно отнести к понятию кибер-безопасности.

Индонезийские исследователи Юлий Янти Вулансари и Индравати Юхертиана в своей работе [22] не используют понятие «финансовая безопасность», говоря о «финансовом интеллекте» в целях управления финансами и достижения финансовой независимости. «Финансовым интеллектом» они называют «стандарт или показатель интеллекта, который используется для оценки способностей человека управлять своими финансами, зарабатывать деньги и управлять активами с целью максимально преумножить их в кратчайшие сроки.

В работах экономистов из Великобритании понятие финансовой безопасности предприятия не используется, вместо него исследователи используют термин «финансовая стабильность», под которой понимают то же самое, что российские ученые [10–11] называют «состоянием финансовой безопасности» [23]. Латвийский экономист К. Чернавскис также использует в своей работе понятия «финансовая стабильность» и «финансовая устойчивость». Под финансовой устойчивостью коммерческой организации автор понимает платежеспособность или способность нести ответственность по взятым на себя обязательствам в течение длительного периода времени, а под финансовой стабильностью – составную часть общей стабильности предприятия, баланса денежных потоков, наличия ресурсов, позволяющих организации осуществлять свою деятельность в течение длительного периода времени, включая эффективный контроль за собственным и заемным капиталом и обеспечение производства продукции [24].

Как было отмечено выше, угрозы финансовой безопасности выявляются теми же количественными методами, какими проводится анализ финансового состояния с точки зрения экономического анализа предприятия. Есть множество работ на тему оценки уровня финансовой безопасности предприятия; в них чаще всего исследователи используют индикативный подход и его представление в виде лепестковой диаграммы, а также метод экспертных оценок или интегральный показатель финансовой безопасности.

Один из методов представлен в работе Н. Подтиховой и И. Феровой [25] – для наглядного представления индикаторов используется индексный подход, т.е. нормируются индикаторы для их сопоставления с пороговыми значениями с использованием нормирующей функции. Чем ближе значение к 2, тем выше уровень безопасности, а чем ближе к 0, тем уровень безопасности ниже; затем

все индикаторы представляются на лепестковой диаграмме. Данный метод позволяет лишь наглядно представить результаты сравнения фактических значений показателей с пороговыми, вынуждая исследователя проводить лишние расчеты. В то же время исследователю уровня финансовой безопасности предприятия придется анализировать каждый отдельный показатель на наличие угроз. Если же показателей для анализа будет слишком много, то и наглядность лепестковой диаграммы будет сомнительной.

Еще один метод рассматривают И. Аникина, Е. Кучерова и Е. Карева [26]; сутью его является отбор показателей рентабельности, финансовой устойчивости, платежеспособности и деловой активности, причем в каждой группе рассчитывается обобщенный показатель, а затем этим показателям присваивается весовой коэффициент для расчета суммарного показателя финансовой безопасности. Данный метод можно назвать вариацией интегрального показателя финансовой безопасности. Действительно, в итоге исследователь получит значение интегрального показателя, благодаря которому сможет всего лишь оценить уровень финансовой безопасности предприятия, как «высокий», «средний» или «низкий». С одной стороны, если данный показатель просчитывается автоматически и используется для мониторинга общей ситуации на предприятии, то он достаточно удобен, но целесообразность его использования в научных исследованиях и, например, бухгалтерских расчетах ставится под сомнение, так как исследователь способен проанализировать подобранные им показатели и самостоятельно оценить состояние предприятия.

При поверхностном анализе зарубежной литературы может показаться, что иностранные исследователи не занимаются оценкой уровня финансовой безопасности, так как обычно анализ экономических показателей предприятия сводится к аудиту и риск-менеджменту. Методы оценки уровня финансовой стабильности используются Центральными Банками иностранных государств и международными организациями для оценки финансовой стабильности всей экономической системы. Компании и предприятия при этом чаще всего используют модели оценки вероятности банкротства, коэффициент финансового левериджа, чистой рентабельности продаж, рентабельности активов, рентабельности собственного капитала, коэффициенты ликвидности, коэффициенты, характеризующие структуру затрат, производительности активов, производительности труда и операционных потоков. Теоретический аспект анализа уровня финансовой безопасности предприятий берет свое начало с 1960-х годов, когда Дж. Хорриган связал появление финансовых коэффициентов с изменениями в области бухгалтерского учета. В настоящее время авторы большинства работ, посвященных вопросам надлежащего анализа финансовых показателей и прогнозирования потенциальных банкротств, указывают на полезность уникальных наборов финансовых показателей для прогнозирования

плохого финансового положения предприятий, предлагают использовать сложные статистические методы и ИТ-инструменты [27].

Таким образом, понятие «финансовая безопасность предприятия» не используется зарубежными исследователями в работах, касающихся этого явления; оно принимается во внимание лишь исследователями на постсоветском пространстве. Но и те, кто используют в своих работах понятие финансовой безопасности, не всегда согласны с тем, что его целесообразно использовать. За рубежом вместо понятия «финансовая безопасность» используются понятия «финансовая стабильность» и «финансовый менеджмент». При этом показатели, используемые за рубежом для анализа финансового состояния предприятия, незначительно отличаются от используемых российскими исследователями показателей финансовой безопасности предприятия, потому что фактически показателями финансовой безопасности служат показатели, используемые для проведения экономического анализа.

Литература

1. *Niccolò Petrelli* (2022). Analytical innovation in intelligence systems: the US national security establishment and the craft of 'net assessment', *Intelligence and National Security*, 37:1, 1–18, DOI: 10.1080/02684527.2021.1946956
2. *Andrew Defty* (2022). 'Familiar but not intimate': executive oversight of the UK intelligence and security agencies, *Intelligence and National Security*, 37:1, 57–72, DOI: 10.1080/02684527.2021.1959697
3. *Ibarrarán M.E.* (2021). Water Security in Brazil, Bolivia, and Mexico // *Ibarrarán, M.E. and García-Aguilar, J.L. (Ed.) From Human to Post Human Security in Latin America: Examples and Reflections from Across the Region*, Emerald Publishing Limited, Bingley, pp. 57–77.
4. *Chanza N., Musakwa W.* (2022). Revitalizing indigenous ways of maintaining food security in a changing climate: review of the evidence base from Africa // *International Journal of Climate Change Strategies and Management*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/IJCCSM-06-2021-0065>
5. *Kumar P., Sahu N.C., Ansari M.A., Kumar S.* (2021). // Climate change and rice production in India: role of ecological and carbon footprint // *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/JADEE-06-2021-0152>
6. *Gerosideris C.* (2021). // Climate Change, Security and International Institutions // *Environmental Security in Greece (Digital Activism and Society: Politics, Economy And Culture In Network Communication)*, Emerald Publishing Limited, Bingley, pp. 29–84. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/978-1-80071-360-420211002>
7. *Wei Y.-M., Liang Q.-M., Wu G., Liao H.* (2019). // Review of World Energy Situation and China's Energy Security", *Energy Economics*, Emerald Publishing Limited, Bingley, pp. 1–43. URL: <https://doi-org.ezproxy.unecon.ru/10.1108/978-1-83867-293-520191004>
8. *Essilfie G., Sebu J., Annim S.K., Asmah E.E.* (2021). // Women's empowerment and household food security in Ghana», *International Journal of Social Economics*, Vol. 48. № 2, pp. 279–296.
9. *Srinita S.* (2018). // Relationship between maternal, household, and socio-economic characteristics and household food security in Aceh, Indonesia. // *International Journal of Human Rights in Healthcare*, Vol. 11. № 3, pp. 192–203.

10. *Попов А.Ю.* Концепция обеспечения финансовой безопасности предприятия // Инновационное развитие экономики. № 4 (64). 2021. С. 283–287.
11. *Горловская Е.А.* Актуальные подходы к определению понятия финансовая безопасность предприятия // Аллея науки. № 7 (46). 2020. С. 108–110.
12. *Бикметова З.М.* Основные направления обеспечения финансовой безопасности предприятия // Актуальные вопросы современной экономики. № 6-1. 2019. С. 364–370.
13. *Кабанов В.Н.* Модель линии безубыточности при исследовании добавленной стоимости // Синергия. 2016. № 1. С. 39–43.
14. *Овсянников С.В., Давыдова Е.Ю.* Формирование инновационных и инвестиционных стратегий управления в жизненном цикле организации // Известия высших учебных заведений: Социология. Экономика. Политика. 2015. № 4 (47). С. 24–27.
15. *Папехин Р.С.* Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: автореф. диссертации канд. экон. наук. Волгоград. 2007.
16. *Мельниченко О.В.* Оцінка фінансової безпеки підприємств на засадах поведінкової економіки // Вісник ЧНУ ім. Б. Хмельницького. Серія «Економічні науки». № 3. 2020. С. 44–59.
17. *Hryhoruk P., Khrushch N., Grygoruk S.* Model for assessment of the financial security level of the enterprise based on the desirability scale: M3E2-MLPEED 2019, pp. 169–180. DOI: 10.1051/SHSCONF/20196503005
18. *Puacz-Olszewska J.* Financial security of enterprises from Poland, Germany, and Great Britain: VUZF review, 2021, 6(4), pp. 103–114. DOI: 10.38188/2534-9228.21.4.12
19. *Wei R., Yao S.* Enterprise Financial Risk Identification and Information Security Management and Control in Big Data Environment: Hindawi. Mobile Information Systems. 2021. DOI: 10.1155/2021/7188327
20. *Zhang L, Mao Y.* The feasibility of XBRL application in the enterprise financial management advice and security research: Advances in Social Science, Education and Humanities Research, volume 119. 2017, pp. 2238–2242. DOI: 10.2991/ESSAEME-17.2017.455
21. *Yang Y., Yang C.* On the Transformation of Enterprise Financial Management in the Era of Artificial Intelligence: 2019 2nd International Workshop on Advances in Social Sciences (IWASS 2019), pp. 1287–1290. DOI: 10.25236/iwass.2019.231
22. *Wulansari Y.Y., Yuhertiana I.* Financial intelligence of small entrepreneurs in managing financials: JMM17 Jurnal Ilmu Ekonomi & Manajemen, 2021. Vol. 08. No. 02, pp. 136–148. DOI: 10.30996/jmm17.v8i02.5655
23. *Peterson K. Ozili.* Difficult issues in financial regulation for financial stability: SSRN Electronic Journal. 2022, pp. 1–19. DOI: 10.2139/ssrn.4001722
24. *Cernavskis K.* Financial stability of enterprise as the main precondition for sustainable development of economy: Regional formation and development studies. 2022. No. 3 (8), pp. 36–46. DOI: 10.15181/rfds.v7i2.2360
25. *Подтихова Н.Н., Ферова И.С.* Оценка финансовой безопасности угледобывающего предприятия [Электронный ресурс] // Бизнес. Образование. Право. № 3 (56). 2021. С. 25–31.
26. *Аникина И.Д., Кучерова Е.П., Карева Е.С.* Совершенствование методики оценки уровня финансовой безопасности сельскохозяйственных организаций [Электронный ресурс] // Учет. Анализ. Аудит. Том 7. № 2, 2020. С. 40–47.
27. *Grela G., Hofman M.* Does insourcing of processes pay off? // Journal of Global Operations and Strategic Sourcing. 2021, pp. 477–501.
28. *Безденежных Т.И., Печерица Е.В., Шарафанова Е.Е.* Экономическая безопасность в научных исследованиях современных зарубежных авторов. Техничко-технологические проблемы сервиса. 2021. № 3(57). С. 69–74.

Elena Pecheritsa (e-mail: helene8@yandex.ru)

Ph.D. in Sociology, Associate Professor,

Department of Economic Security,

St. Petersburg State University of Economics (St. Petersburg, Russia)

Maria Karnaukhova (e-mail: maha0307.2000@mail.ru)

Undergraduate student,

Department of Economic Security,

Saint Petersburg State University of Economics (St. Petersburg, Russia)

RUSSIAN AND FOREIGN APPROACHES TO DETERMINING THE FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISES

In the article, the authors analyze Russian and foreign scientific literature dealing with financial security in solving the problems of ensuring the economic security of an enterprise. The aim of the study is to compare Russian and foreign approaches to assessing financial security as one of the components of the economic security of an enterprise. Research methods: information search; systematization; logical, system and content analysis. The authors come to the conclusion, that in foreign scientific literature, “financial security” is understood as “financial stability”, and such a term as “financial management” is also used. At the same time, the indicators used by foreign researchers to assess the financial condition of an enterprise do not differ significantly from those used by Russian scientists, because in fact indicators of both financial security and financial stability are built upon indicators of economic analysis.

Keywords: financial security of the enterprise, financial management, financial stability, economic security.

DOI: 10.31857/S020736760020586-3

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

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

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

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

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

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

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

Рукописи подлежат рецензированию.

Плата за публикацию с аспирантов не взимается.

Рукописи следует присылать по адресу: socpol@mail.ru

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

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

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

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

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

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

Подписано к печати 20.06.2022 г.

Тираж 150 экз. Зак. 12/6а. Цена свободная
70*100¹/₁₆. Уч.-изд. л. 17.5

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

Издатель: Российская академия наук
20 экз. распространяется бесплатно
Исполнитель по контракту № 4У-ЭА-134-21
ООО «Интеграция: Образование и Наука»
105082, г. Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1, пом. 1314
Отпечатано в ООО «Институт Информационных технологий»