

Международный научный
и общественно-политический журнал

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА SOCIETY AND ECONOMY

№2, 2021

Журнал учрежден академиями наук – участниками
Международной ассоциации академий наук

Выходит 12 раз в год.

**Главный редактор – член-корреспондент РАН
К. Микульский**

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

СОДЕРЖАНИЕ

Сергей Черных. Государственный капитализм в России: теория, практика и современные тенденции	5
Леонид Гринин. Отрицательные ставки и другие новейшие финансовые технологии	18
Дмитрий Егоров, Анжела Егорова. Сколько парадигм в экономической науке?	31
Игорь Балюк, Марина Балюк. Стратегическое планирование как инструмент повышения эффективности экономики: зарубежный опыт и российская практика	43
Олег Сухарев. Промышленность России: методы исследования и задачи развития	60
Надежда Розанова. Монопольные эффекты в XXI веке	82
Игорь Николаев, Виктор Черепов, Ольга Соболевская. Структурные особенности экономики и глубина экономического кризиса в период пандемии COVID-19.....	102
Исламбек Ниязметов, Сергей Воронин, Бобур Корабоев, Дарья Угай. Международный опыт налогообложения недвижимости.....	119

CONTENTS

S. Chernykh. State capitalism in Russia: theory, practice and modern trends	5
L. Grinin. Negative interest rates and other latest financial technologies	18
D. Egorov, A. Egorova. How many paradigms are there in economic science?	31
I. Balyuk, M. Balyuk. Strategic planning as a tool for increasing the efficiency of national economy: foreign experience and Russian practice	43
O. Sukharev. Industrial production in Russia: research methods and development tasks	60
N. Rozanova. Monopoly effects in the XXI century	82
I. Nikolaev, V. Cherepov, O. Sobolevskaya. Structural features of the economy and the depth of the economic crisis during the COVID-19 pandemic.....	102
I. Niyazmetov, S. Voronin, B. Koraboev, D. Ugay. International experience in real estate taxation	119

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

Научно-организационная работа по изданию журнала
осуществляется при поддержке
Международного научно-исследовательского института
социального развития

© 2021

Сергей Черных

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

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КАПИТАЛИЗМ В РОССИИ: ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы, связанные с формированием и развитием в нашей стране государственного капитализма в его разнообразных формах. Исследуются возможности современной трансформации госкапитализма в направлении решения инвестиционных проблем и повышения эффективности институтов управления экономическими активами государства.

Ключевые слова: государственный капитализм, этатизм, государственно-монополистический капитализм, переходный период, олигархия, государственные корпорации, инвестиции, организации с публичным участием.

DOI: 10.31857/S020736760013633-5

В последнее десятилетие все более очевидным фактом становится увеличение масштабов экономической деятельности государства. Это увеличение в российских реалиях происходит при политическом перевесе президентской власти над остальными элементами государственности в сочетании с централизацией финансовых потоков и пока еще консервативным либерализмом в экономической политике.

«После того, как государство глубоко погрузилось в экономику, — замечает М. Воейков, — с политэкономической точки зрения его следовало бы определять не только как политическую форму самореализации общества, но и как экономический механизм этой самореализации» [1. С. 37]. Указанный экономический механизм как нельзя более органично находит свое выражение в модели государственного капитализма, предполагающей в первую очередь примат государственного бизнеса над частным, (при этом инвестиции госкомпаний рассматриваются как один из основных источников роста экономики), конкуренцию за предлагаемые государством контракты и получение максимальной эффективности и общественной пользы от их реализации, использование широкого набора инструментов и механизмов государственно-частного партнерства при реализации крупных инфраструктурных проектов.

По определению академика В. Мартынова, суть государственного капитализма «сводится к ограничению частного капитализма государством и фактически его контролю над ним, подчинению целям государства (политической власти).

Этот характер отношений государства и частного бизнеса является основным критерием определения государственного капитализма» [2. С. 12].

Поскольку уже очевидно, что руководство нашей страны в своей экономической политике продолжает идти по пути развития и упрочения именно государственного капитализма, постольку анализ связанных с ним теории, практики и современных тенденций продолжает оставаться актуальным.

Некоторые политэкономические аспекты. *Государственный капитализм* — очень интересная в политэкономическом смысле категория со своей неординарной спецификой. Так, в классическом советском учебнике «Курс политической экономии» под редакцией Н. Цаголова о государственном капитализме речь идет не в первом томе «Досоциалистические способы производства» (где и рассматривается собственно капитализм), а во втором под названием «Социализм» [3]. В свою очередь, современная «Википедия» трактует госкапитализм, во-первых, как общественный строй, в котором государственный аппарат управления страной играет роль капиталистов, во-вторых, как модель капитализма, при котором происходит сращивание государства и капитала, проявляется стремление власти взять под контроль крупный частный бизнес (такое понимание связывается с понятием этатизм) [4].

Как известно, с позиций либерализма, чем меньше вмешательство государства в экономику, тем лучше для экономики и ее субъектов. Этатизм занимает противоположную позицию — чем больше государственное вмешательство, тем лучше для экономики. Здесь есть два варианта: **авторитарный или демократический этатизм**. Первый базируется на властном воздействии, при котором блокируется или разрывается обратная связь между управляющей и управляемой системами, при втором параметры и пределы государственного вмешательства в экономику определяются объективными потребностями гражданского общества. И еще один немаловажный момент для понимания экономической сущности государственного капитализма: «государство всегда, в любое время и в любом месте поддерживало, поощряло наиболее близкую ему форму собственности и хозяйства» [5. С. 118].

Согласно марксистским трактовкам, именно государственный капитализм имел в виду Ф. Энгельс, когда писал о доведении до крайности противоречий капитализма в условиях, когда государство от имени общества берет под свой контроль средства производства. При этом он выступал против трактовки госкапитализма как социализма: «...ни переход в руки акционерных обществ, ни превращения в государственную собственность не уничтожают капиталистического характера производительных сил» [6. С. 289–290]. Государственная собственность при капитализме не разрешает конфликта между производительными силами и производственными отношениями, но «...она содержит в себе формальное средство, возможность его разрешения» [7. С. 223], то есть передача производственных и коммерческих функций государству может при определенных

обстоятельствах иметь прогрессивный характер, означая движение к новому общественному строю.

Государственный капитализм в марксистской политэкономии связывается с неким переходным периодом от капитализма к социализму. «Курс политической экономии» все особенности госкапитализма в современном понимании (государственное предпринимательство, индикативное планирование, государственные закупки товаров и услуг, налоговые и кредитные формы регулирования масштабов и структуры частных капиталовложений, государственное регулирование потребительского спроса и др.) относил к **государственно-монополистическому капитализму**, который «соединяет силу монополий с силой государства» в целях преодоления новых социально-экономических проблем, нерешаемых на принципах свободного предпринимательства. Среди таких проблем – растущая дифференциация общественного производства, появление множества новых производств, усложнение механизма общественных связей. При этом «не государство диктует свою волю монополистическому капиталу, а наоборот, монополии подчиняют экономическую и политическую мощь государства своим интересам» [3. Т. I. С. 673, 683]. При государственном капитализме (без приставки «монополистический») свою волю диктует уже государство, причем в случае с Россией принципиально новое.

Формы госкапитализма в советский период. Проверка марксистской теории на практике началась в 1917 г. Сразу после Октябрьской революции В.И. Ленин писал: «...государственный капитализм был бы шагом вперед против теперешнего положения дел» [8. С. 295]. На заре Советской власти госкапитализм трактовался как особая форма социалистического обобществления производства, призванная победить вековую многоукладность российской экономики. В начале XX века в стране существовали следующие экономические уклады: натурально-патриархальный, полукрепостнический, мелкотоварный частно-капиталистический, монополистический, государственно-монополистический. Ставка была сделана на частно-капиталистический уклад: «госкапитализм в переходный период — это регулируемый социалистическим государством капитализм» [3. Т. II. С. 37].

Считалось, что наиболее приемлемой формой государственного капитализма являются смешанные государственно-частные предприятия, основанные на совместной собственности частных предпринимателей и государства. Участие в смешанном предприятии давало государству возможность прямо и непосредственно вмешиваться в его производственную деятельность, подчинять своему контролю, а затем полностью национализировать. Еще одна форма государственного капитализма – концессии. Однако в Советском Союзе концессии, с участием преимущественно иностранного капитала,

развивались слабо, поскольку условия, предлагаемые зарубежными «капиталистами», казались советскому руководству неприемлемыми.

Нашла развитие и еще одна форма госкапитализма – создание крупных трестов, объединяющих несколько (иногда более десятка) предприятий и работающих на принципах хозяйственного расчета. Тресты, естественно под контролем государства, обладали определённой степенью экономической свободы в части принятия решений о том, что производить, где и кому реализовывать свою продукцию. В правление трестов нередко входили бывшие хозяева и специалисты, что требовалось не только для того, чтобы следить за производственными технологиями, но и для того, чтобы сохранить старые рыночные связи и наладить новые в среде «нэпманов».

Именно новая экономическая политика стала институциональной оболочкой советского госкапитализма в 1920-х годах, а базой для него являлись «неизжитые традиции “азиатского способа производства”, в русло которых вполне укладывался социализм с естественной в условиях огосударствления экономики монополизацией власти в руках номенклатуры с пожизненным лидером» [9. С. 116].

В целом государственный капитализм в его марксистском «переходном» понимании в Советском Союзе не получил долговременного развития из-за достаточно быстрого отказа от постулатов новой экономической политики и перехода к проведению ускоренными темпами коллективизации и индустриализации, сопровождавшихся политическими репрессиями, так называемыми «перегибами на местах» и гигантоманией, присущей больше государственно-монополистическому укладу.

Как средство преобразования буржуазной собственности в социалистическую государственный капитализм в переходный период использовался в некоторых соцстранах (ГДР, Китай, Корея, Вьетнам). В качестве иностранного капитала при этом выступали инвестиции из СССР. Основной формой были смешанные и совместные предприятия государственно-частного характера, эволюционно превращавшиеся в социалистические.

Отметим, что если придерживаться позиции Т. Клиффа, опубликовавшего в 1947 г. книгу «Государственный капитализм в России», то в Советском Союзе всегда был один капиталист – государство в лице государственной и партийной номенклатуры, госчиновников, директоров и администрации предприятий, присваивающих прибавочную стоимость при дезинтеграции и лишении всяких узаконенных свобод рабочего класса [10]. А вот что пишет по этому поводу в более мягкой форме М. Воейков: «В советской экономической системе государство выполняло основную роль экономического агента, и было тесно переплетено с иерархическими структурами управления и производства... В целом это есть отражение процесса обобществления производства и трансформации государства из политической формы экономического

процесса в его активного агента» [1. С. 41]. С некоторыми оговорками здесь можно говорить о **социалистической форме** госкапитализма, но, если такого подхода не придерживаться, то возрождение государственного капитализма в России (правопреемнице СССР) приходится на новый переходный период, на этот раз в обратном направлении: от плановой экономики к рыночной.

Формы госкапитализма в постсоветский период. Возрождающийся с начала 1990-х годов госкапитализм принял **олигархическую форму**, соответствующую переходному периоду, связанному с первоначальным накоплением капитала. Господствующие позиции в экономике в результате ваучерной приватизации и залоговых аукционов перешли в руки узкой группы предпринимателей, тесно взаимодействующих с государственным аппаратом. Эта группа во многом складывалась из бывших советских «госкапиталистов», обладавших административными и финансовыми преимуществами в получении в собственность хозяйственных объектов. Конечно, и «простые» предприниматели пытались организовать свой бизнес, однако они сталкивались со многими непреодолимыми для них препятствиями (высокие налоги, инфляция, противоречия в законах и их быстрая смена, коррупция чиновников и рэкет).

В ходе острейшей конкурентной борьбы, которая сопровождалась и соперничеством за политическое влияние, произошло выделение нескольких олигархических финансово-промышленных групп, теснейшим образом связанных с государственным аппаратом и транснациональными компаниями. Справедливо и литературно красиво было отмечено Ю. Кочевриным, что «российские финансово-промышленные группы – убежище наших олигархов – собирали под свое крыло все, что к ним тянулось, возвышаясь подобно утесам над унылой равниной российского бизнеса» [11. С. 5]. В середине 1990-х годов крупнейшие представители отечественного финансово-промышленного бизнеса организовали неформальный пул, с легкой руки журналистов получивший название «семибанкирщина» и оказавший сильнейшее влияние на экономическую и политическую жизнь страны, в том числе в ходе президентских выборов 1996 г.

Государственный капитализм в его олигархической форме был еще недостаточно сильным: перефразируя тезис о государственно-монополистическом капитализме, можно сказать, что не государство диктовало свою волю олигархическому капиталу, а наоборот, олигархи подчиняли экономическую и политическую мощь государства своим интересам.

Олигархическая форма государственного капитализма стала угасать в начале XXI века с приходом к власти нового президента, который повел бескомпромиссную борьбу с лицами (физическими и юридическими), его олицетворявшими. Апофеозом этой борьбы стало поглощение в 2007 г. государственной компанией Роснефть нефтяной компании ЮКОС М. Ходорковского – одного из членов «семибанкирщины», имевшего серьезные политические амбиции. Примерно

с этого времени можно считать, что отечественный госкапитализм трансформировался в **корпоративную форму**, предполагающую опору государства в экономической сфере на государственные корпорации в широком понимании (речь идет не только о структурах, имеющих законодательно закрепленный статус госкорпораций, но и о крупнейших компаниях с государственным участием, выступающих в организационно-правовой форме публичных акционерных обществ). По мнению опять же Ю. Кочеврина, власть считала, что «ниспровержение Ходорковского» будет означать в глазах населения возврат главных ресурсов страны из частных рук обратно в распоряжение народа. Однако издержки этого дела, принявшего уголовный характер, оказались выше его выгод: «при использовании “административного ресурса” президентская команда перешла границы легитимности, что тяжким грузом легло на ее международную репутацию. Кроме того, начался процесс перераспределения инвестиций из частного в государственный сектор» [11. С. 4].

Корпоративная форма государственного нашла свое ярчайшее проявление весной 2020 г., когда была совершена сделка по покупке Правительством РФ у Банка России акций ПАО «Сбербанк». С одной стороны, действительно ЦБ РФ до этого совмещал роли акционера, регулятора и надзорного органа для Сбербанка, что приводило к определенному конфликту интересов. Продажа сбербанковских акций должна была сделать регулятор равноудаленным от всех участников финансового рынка. С другой стороны, эту «сделку века» можно назвать правительственной консолидацией активов, поскольку Банк России, несмотря на свою «государственность», обладает особым конституционно-правовым статусом, ключевой элемент которого – принцип независимости, проявляющийся прежде всего в том, что он выступает как особый публично-правовой институт, характеризующийся двойственностью, присущей всем национальным банкам в государствах с рыночной экономикой, – «он совмещает черты учреждения публичного права с чертами частноправовой организации» [12]. Сбербанк в результате сделки стал классической компанией с государственным участием (госкорпорацией в широком понимании) наряду с Газпромом, Роснефтью, Ростелекомом и т.д.

Трансформация государственного капитализма в корпоративную форму означает усиление в руководстве экономикой роли госчиновников и ухудшение позиций влияния бизнесменов на чиновников. Такой подход наиболее ярко выражен в отношении структур, имеющих статус государственных корпораций. Практически топ-менеджмент таких структур – не бизнесмены, а чиновники, тем более что госкорпорации являются некоммерческими организациями. Имущество и денежные средства, передаваемые государственной корпорации, перестают быть государственной собственностью. В законодательстве о некоммерческих организациях вопросы контроля за использованием их имущества со стороны учредителя практически не прописаны. В то же

время в принятых законах о создании государственных корпораций последним предоставляются широкие возможности для передачи их имущества и денежных средств другим юридическим лицам в качестве учредителя. Контроль за крупными сделками законами не предусмотрен. Наконец, этими законами не предусмотрены установление госзаданий и конкретные механизмы контроля за их деятельностью со стороны Российской Федерации; лишь в отдельных случаях предусмотрено утверждение Правительством РФ долгосрочных программ развития.

В докладе «Государственные корпорации в современной России», подготовленном в 2008 г. Экспертным советом при Комитете Совета Федерации РФ по промышленной политике, госкорпорации, за отсутствием других аналогов, сравниваются с такими архаичными институтами, как откупа, купли-продажи должностей, кормления, колониальные компании и т.п. Только тогда суверен получал плату в обмен на предоставленные полномочия, а сейчас государство не только передает полномочия, но и само выделяет финансирование субъекту, их получившему [13]. В чем тогда выгода государства, если имеет место практически неконтролируемая вольница за государственные деньги? В указанном докладе нет ответа на данный вопрос, суть же заключается в следующем: значительные финансовые потоки государственных корпораций стали собственностью властных структур, выступающих гарантом их деятельности независимо от полученных результатов [11. С. 6, 9].

Академик С. Глазьев характеризует сложившееся в России положение как «crony capitalism» – «блатной капитализм», отличительными чертами которого являются: «господство компрадорской олигархии, эксплуатирующей национальные богатства и вывозящей сверхприбыли за рубеж; тесно связанное с ней коррумпированное высшее чиновничество, скрывающее там же свои незаконные доходы; доминирование офшорного бизнеса в наиболее прибыльных отраслях экономики; массовая бедность лишенного социальных лифтов и возможной самоорганизации большинства населения; высокое имущественное неравенство» [14. С. 16]. Такая ситуация приводит к тому, что на протяжении многих лет мы наблюдаем последовательное и систематическое бегство национального капитала из страны, который оседает в виде зарубежных активов (офшорные счета, недвижимость, предметы роскоши и т.п.). В результате оттока капитала падает деловая и инвестиционная активность, вместо развития промышленности и производства мы наблюдаем его стагнацию, вызванную искусственно недостатком и высокой ценой ресурсов, обусловленными в свою очередь нерегулируемым вывозом капитала из страны и неэффективной денежно-кредитной политикой. Все это есть не что иное, как авторитарный этатизм.

В дискуссии по проблемам госкапитализма в России, состоявшейся в 2008 г. в ИМЭМО РАН, была высказана мысль, что для характеристики

всего существующего общественного уклада определение «государственный капитализм» приемлемо, но оно слишком общее. Гораздо более адекватным применительно к современной России выглядит марксистский термин «государственно-монополистический капитализм»: «В самом деле, ни в одной из других стран такой подавляющей роли в экономике, как в России, не играют естественные монополии и корпорации, находящиеся под контролем государства. Конечно, за рубежом корпорации также занимают доминирующее положение, но там они погружены в море средних и мелких предпринимателей. У нас же мелкое предпринимательство не просто слабо развито, а фактически отдано на откуп средней и мелкой бюрократии, которая его мнет и давит» [15. С.15]. С тех пор прошло уже 12 лет и, с одной стороны, ситуация остается прежней, но, с другой стороны, с приходом в январе 2020 г. нового правительства появились и новые ожидания, связанные, в том числе, с намечающимися тенденциями к переменам в экономическом курсе и созданию предпосылок для трансформации отечественного государственного капитализма в сторону демократического этатизма (хотя сейчас это и кажется некоторой утопией).

Современные тенденции и проблема инвестиций. Государству, без сомнения, принадлежит центральное место в решении задач социально-экономического развития, и его роль не может ограничиваться лишь отдельными инструментами макрорегулирования, налоговой политики, бюджетного финансирования или софинансирования инфраструктурных проектов. Нужны современные институты и механизмы перелива капитала в высокотехнологичные сектора экономики, в том числе в малый и средний бизнес. Пока, как уже было показано, использование данных институтов и механизмов у нас в стране еще далеко не эффективно.

Кроме того, требуется определенная критическая масса ресурсов, в первую очередь финансовых. По оценке академика А. Аганбегяна, экономический рост в нашей стране в долгосрочном периоде примерно на 80% зависит от увеличения инвестиций в основной и человеческий капитал и только на 20% — от лучшего использования действующих основных фондов и других производственных ресурсов [16. С. 388–389]. Эксперты считают, что в течение ближайших 5 лет необходимо увеличить инвестиции в основной капитал с 17% ВВП до 25% и более. Только это позволит к 2025 г. довести экономический рост до 5% в год и выше [17. С. 28].

Открытым остается также вопрос: кто должен инвестировать в социально-экономическое развитие — государство или бизнес? Как отмечает К. Астапов, «значение государственных инвестиций, а также инвестиций крупных госкомпаний, только возрастет с углублением кризиса (речь идет о кризисе, вызванном пандемией COVID-19 — С.Ч.). Если в краткосрочном периоде вряд ли можно рассчитывать на частные инвестиции, то в длительной перспективе

именно частные инвестиции могут стать двигателем структурных реформ. Такие меры поддержки приводят к росту государственного долга, и это характерно для большинства стран мира» [18. С. 8].

Чтобы частные инвестиции состоялись, государству требуется создать для них благоприятный инвестиционный климат, — если частному капиталу будет комфортно вкладывать деньги в экономику страны, он непременно сделает это. К сожалению, данный механизм, несмотря на все попытки, у нас в стране пока так полноценно и не заработал. Причины такого положения заключаются в наличии целого ряда негативных факторов, в частности отсутствии эффективной государственной политики в налоговой и денежно-кредитной сферах, направленной на стимулирование инвестиционной деятельности; нестабильности внутриэкономической ситуации, не располагающей к долгосрочным инвестициям.

Выступая 22 июля 2020 г. в Государственной думе, премьер-министр М. Мишустин отметил, что «важно запустить новый инвестиционный цикл и добиться улучшения делового климата» через «разработку комплексного механизма поддержки крупных инвестиционных проектов на федеральном и региональном уровнях, в том числе на основе соглашений о защите и поощрении капиталовложений» [19]. Премьер-министр, таким образом, подчеркнул значимость реализации положений Федерального закона от 1 апреля 2020 г. № 69-ФЗ «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации» (далее ФЗ-69). Одна из основных новаций данного закона — введение в обиход понятия «стабилизационная оговорка», суть которого заключается в том, что публичная сторона (государство) гарантирует организации, реализующей инвестиционный проект, неизменность налоговых условий, условий землепользования и градостроительной деятельности. Характерно, что речь идет в первую очередь об **организациях с публичным участием**, которые перечислены в статье 2 ФЗ-69. Вот этот список:

- а) государственная корпорация;
- б) государственная компания;
- в) публично-правовая компания;
- г) государственное учреждение;
- д) хозяйственное общество или товарищество, в уставном или складочном капитале которых доля прямого или косвенного участия публично-правового образования и (или) организаций, перечисленных в настоящем пункте, превышает 50 процентов;
- е) фонд, одним из учредителей (единственным учредителем) которого выступает Правительство РФ;
- ж) управляющая компания, созданная в целях реализации положений Федерального закона от 28 сентября 2010 года N 244-ФЗ «Об инновационном

центре «Сколково» (напомним, что в конце ноября 2020 г. данная управляющая компания /она же фонд «Сколково»/ перешла под управление ВЭБ РФ).

Как видим, список достаточно объемный, он не ограничивается госкорпорациями и хозяйственными обществами (компаниями с госучастием), что было бы характерного для корпоративной формы государственного капитализма.

Развивая данную тему в Совете Федерации, первый вице-премьер А. Белоусов сказал: «... У нас больше половины инвестиций находится в зоне прямого или косвенного регулирования со стороны правительства. Давайте этим заниматься». В рамках механизма, зафиксированного в ФЗ-69, правительство, по словам А. Белоусова, рассчитывает на заключение в 2020 г. не менее 20 инвестиционных соглашений на сумму около 900 млрд руб., а до 2024 г. запланировано не менее тысячи соглашений на 14 трлн руб. И практически все это за счет бюджетных инвестиций, инвестиций компаний с государственным участием и инвестиций секторов, находящихся под контролем государства (энергетика, сельское хозяйство и т.д.) [20].

В системе государственного капитализма средства компаний с госучастием названы «фактически вторым бюджетом страны» [21]. Не случайно поэтому новое российское правительство прилагает усилия по созданию таких экономических условий, при которых указанные структуры начнут напрямую вкладывать свои средства в реальный сектор экономики вместо того, чтобы переводить их за рубеж и перечислять значительную часть прибыли акционерам (пусть даже крупнейший из них – государство).

По прогнозам Банка России, вывод капиталов из страны по итогам 2020 г. удвоится по сравнению с предыдущим годом и составит 53 млрд долл. США. По мнению экспертов, отток средств усилился из-за санкций Запада, слабости рубля и урезания инвестиционных программ крупнейшими компаниями. В 2021 г. данный показатель планируется на уровне 35, в 2022 г. – на уровне 20 и 2023 г. – на уровне 15 млрд долл. США [22]. Такие оптимистичные оценки связаны не в последнюю очередь с устанавливаемыми мерами по ограничению оттока капиталов. Так, ставка по переводу дивидендов российских компаний на Кипр увеличится с 2021 г. в три раза – с 5 до 15% и, как сказал М. Мишустин, «далее мы будем смотреть за другими юрисдикциями» [19]. Кроме того, как известно, запущен плавный механизм по перерегистрации в России всех офшорных активов, чему способствует и активизация антиофшорной политики в «странах пребывания».

Что касается дивидендов, то правительственный курс заключается в ориентации имеющихся здесь финансовых потоков «на дело», а не в «кубышку». 29 сентября 2020 г. вышло распоряжение Правительства РФ – согласно которому ОАО РЖД получило возможность не выплачивать в бюджет дивиденды за 2019 г. По итогам года госкомпания должна была перечислить в казну 48 млрд руб., теперь эти деньги пойдут на реализацию инвестпрограммы РЖД,

в частности на расширение БАМа и Транссиба. Фактически, учитывая рост указанной программы в ближайшие годы, возможность выплат дивидендов в будущем тоже под вопросом [23].

На наш взгляд, вышеуказанные правительственные инициативы в совокупности с положениями ФЗ-69 – это «первые кирпичики» в фундамент **публичной формы** российского государственного капитализма, предполагающей в качестве основных субъектов инвестиционной деятельности **организации с публичным участием** при правовой, финансовой и организационной поддержке со стороны **публичной власти** на принципах демократического этатизма, среди которых – **публичность** (открытость, доступность и коллективность). Такая тройственная публичность органично вписывается в современную модель «государства-плеймейкера», когда «приоритетной становится не проблема объема (масштаба) государственного участия в экономике, а эффективность такого участия, в том числе эффективность институтов управления экономическими активами государства: объектами государственного имущества; компаниями с государственным участием; различными видами материальных и финансовых ресурсов, в том числе направляемых на публичные закупки для обеспечения общественных нужд, финансирование науки» [24. С. 44]. Этой модели, кстати, соответствует и развитие механизмов по государственной поддержке (прежде всего в налоговой и кредитной сферах) самозанятых, индивидуального и малого предпринимательства. Кроме того, на полную мощь должна заработать так называемая «регуляторная гильотина» – инструмент масштабного пересмотра (с широким участием предпринимательского и экспертного сообществ) и отмены нормативно-правовых актов, негативно влияющих на общий бизнес-климат и регуляторную среду. Задача «гильотины» – создать в сферах государственного регулирования новую систему понятных и четких требований к хозяйствующим субъектам, снять избыточную административную нагрузку на субъекты предпринимательской деятельности, в том числе на организации с публичным участием.

Российской государственной экономической политике пока присущ низкоэффективный режим «ручного управления» с гипертрофированными полномочиями контролирующих частный сектор органов и отсутствием соответствующего контроля расходования государственных средств, что способствует развитию коррупции, неэффективной системы налогообложения в сочетании с массовым уклонением от уплаты налогов и оттоком капиталов за рубеж. Общая инвестиционная привлекательность российской экономики из года в год снижается. Кроме того, в настоящее время для страны обозначились новые вызовы, связанные с адаптацией к формирующейся в результате пандемии COVID-19 новой социально-экономической реальности. В этих условиях

у нас остро стоит вопрос о «вторичном изобретении государства» по Дж. Стиглицу — государства более эффективного и отзывчивого, действия которого должны упреждать возникновение проблем и корректировать их, если они появились, основываясь на уроках из прошлого, избавлении от излишних функций и добавлении новых, диктуемых интересами конкурентного рынка и обеспечения справедливости в обществе. Представляется, что государственный капитализм в рамках демократического этатизма и с учетом накопленного столетнего позитивного и негативного опыта, в том числе в переходные периоды, может стать действенным инструментом при осуществлении такой трансформации.

Литература

1. *Воейков М.И.* Государство как предмет политекономического изучения // Вопросы политической экономики. 2018. № 1. С. 35–54.
2. *Мартынов В.А.* К вопросу о сути государственного капитализма в России / Государственный капитализм в России. Материалы семинара под рук. ак. В.А. Мартынова // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 12. С. 3–24.
3. Курс политической экономики / В двух томах. Под ред. Н.А. Цаголова. Издание третье, переработанное и дополненное // М.: Экономика, 1973–1974. Электронная версия 18.09.2012 <http://bse.uaio.ru/73/02.htm#psod1>
4. Википедия. https://ru.wikipedia.org/wiki/Государственный_капитализм
5. Экономическая теория государства: новая парадигма патернализма / Под ред. А.Я. Рубинштейна, А.Е. Городецкого, Р.С. Гринберга // М.: АЛТЕЙЯ. 2020. 424 с.
6. *Энгельс Ф.* Анти-Дюринг. Переворот в науке, произведенный господином Евгением Дюрингом. К. Маркс, Ф. Энгельс, Собр. соч., изд. 2. Т. 20.
7. *Энгельс Ф.* Развитие социализма от утопии к науке / К. Маркс, Ф. Энгельс, Собр. соч., изд. 2. Т. 19.
8. *Ленин В.И.* О левом ребячестве и мелкобуржуазности / Полн. собр. соч. Т. 36.
9. *Красникова Е.В.* Основные этапы (стадии) в истории развития капитализма // Вопросы политической экономики. 2018. № 1. С. 111–123.
10. *Клифф Т.* Государственный капитализм в России. <http://www.revarchiv.narod.ru/cliff/oeuvre/capitolo1.html>
11. *Кочеврин Ю.Б.* Стратегия экономического развития России / Государственный капитализм в России. Материалы семинара под рук. ак. В.А. Мартынова // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 12. С. 3–24.
12. *Тосунян Г. А., Викулин А. Ю.* Постатейный комментарий к Федеральному закону от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // М.: Дело, 2003. <https://www.lawmix.ru/commlaw/1729>.
13. Государственные корпорации в современной России. Доклад. Экспертный совет при Комитете Совета Федерации РФ по промышленной политике. <https://docviewer.yandex.ru/view/553885980/?page=1&...>
14. *Глазьев С.Ю.* Рынок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах («Коллекция Изборского клуба») // М.: Книжный мир. 2018. 768 с.
15. Государственный капитализм в России / Материалы семинара под рук. ак. В.А. Мартынова // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 12. С. 3–24.
16. *Аганбегян А.Г.* Финансы, бюджет и банки в новой России // М.: Дело. 2018. 400 с.

17. *Нигматулин Р.И., Нигматулин Б.И., Аганбегян А.Г., Абрамов М.Д., Кашин В. А.* Пандемия 2020. Экономический кризис в России. Что надо делать // М.: ГЭОТАР-Медиа. 2020. — 32 с.
18. *Астапов К.* О трансформации экономической политики в условиях кризиса 2020 г. // Общество и экономика. 2020. № 11. С. 5–20.
19. Федеральное собрание Российской Федерации. Государственная дума. Стенограмма заседаний. 22 июля 2020 г. <http://transcript.duma.gov.ru/node/5500/>
20. Федеральное собрание Российской Федерации. Совет Федерации. Стенограмма заседаний. 23 сентября 2020 г. <http://council.gov.ru/activity/meetings/119157/transcript/>
21. *Двинский К.* Белоусов одержал тактическую победу над Силуановым. 1 октября 2020 г. <https://zen.yandex.ru/media/dvinsky/belousov-oderjal-takticheskuiu-pobedu-nad-siluanovym-5f761e48109e8f703c4aad4a>
22. *Фаляхов Р.* Отток капитала: почему инвесторы отвернулись от России // Газета.ру. 25.10.2020. <https://www.gazeta.ru/business/2020/10/24/13331833.shtml>
23. *Скорлыгина Н.* Бюджет не получит от ОАО РЖД дивиденды за 2019 год // Коммерсантъ. 01.10.2020. <https://www.kommersant.ru/doc/4512365>
24. *Смотрицкая И., Черных С.* Современные концепции государственного управления и институциональные риски // Общество и экономика. 2020. № 6. С. 41–51.

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

Ph.D. in Economics, Professor,

Chief Researcher, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow

STATE CAPITALISM IN RUSSIA: THEORY, PRACTICE AND MODERN TRENDS

The article deals with theoretical and practical issues related to the formation and development of state capitalism in its various forms in Russia.

The author considers the possibility of the transformation of state capitalism in Russia that could be favorable for solving investment problems and increasing the efficiency of institutions for managing the state's economic assets.

Key words: state capitalism, statism, state-monopoly capitalism, transition period, oligarchy, state corporations, investments, organizations with public participation.

DOI: 10.31857/S020736760013633-5

© 2021

Леонид Гринин

доктор философских наук, главный научный сотрудник Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва),
ведущий научный сотрудник Института востоковедения Российской академии наук (Москва)
(e-mail: leonid.grinin@gmail.com)

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТАВКИ И ДРУГИЕ НОВЕЙШИЕ ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В статье рассматриваются отрицательные ставки и другие финансовые технологии как с точки зрения их оценки современной экономической наукой, так и в качестве логического развития предыдущих тенденций и закономерной ступени в длинной цепочке развития финансовых технологий. Отрицательные ставки рассматриваются в статье как новейшие финансовые технологии, которые стали распространяться после кризиса 2008–2010 гг. и которые могут стать важнейшими финансовыми технологиями в процессе выхода из современного кризиса, начавшегося в 2020 году.

В статье объясняются причины введения отрицательных ставок и делаются прогнозы о будущем финансовых технологий как в масштабе крупнейших современных экономик, так и в мир-системном масштабе. Отрицательные ставки могут способствовать процессу финансовой конвергенции, то есть сближения развитых и развивающихся стран по уровню финансовой мощи (как это происходит в отношении ВВП).

Ключевые слова: новые финансовые технологии, отрицательные ставки, количественное смягчение, ФРС, ЕЦБ, экономический кризис.

DOI: 10.31857/S020736760013634-6

Взгляд на отрицательные процентные ставки в современной науке

Отрицательные процентные ставки (далее ОС) существуют уже более 10 лет. Естественно, что экономическая наука не могла пройти мимо этого феномена, возможность широкого применения которого до кризиса 2008–2009 гг. казалась малореальной [например, 1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8]. В целом оценка “инновационности” этой формы кредитно-финансовых отношений как нового и необычного инструмента монетарной политики у исследователей близка [4; 2; 7; 8; 9 и др.]. Большинство исследователей склоняются к тому, что это вынужденная мера, которая стала уже почти постоянной; в долгосрочной перспективе она грозит серьезными проблемами финансовому рынку, инвесторам и другим акторам, а в краткосрочной есть риск, что она не сработает, либо для этого нужна также особая фискальная и иная политика [2; 4; 8.; 10; 11; 12; 13; 14; 15]. Но стоит отметить и то, что рядом авторов ОС считается логическим продолжением тенденций, проявившихся ранее, например, в 1990-х годах [6; 7]; результатом эволюции механизма формирования денежного предложения [1]; они рассматриваются как политика финансовой репрессии [16].

ОС – новое и неоднозначное явление (и эту неоднозначность мы постараемся показать), поэтому, естественно, оценки этого явления пока можно рассматривать как предварительные. И по-прежнему остается принципиальный вопрос: это случайность, временный зигзаг или фундаментальная инновация? А от этого зависит и оценка этого явления.

Новизна нашего исследования заключается в том, что мы стремились увидеть феномен ОС в ретроспективе как результат предшествующего развития финансовых технологий, причем не только в национальном, но и мир-системном масштабе. Также мы пытались анализировать финансовые технологии в комплексе, показать, что ряд таких технологий был предварительно обкатан в Японии, которая, таким образом, объективно выступает полигоном для новых финансовых технологий. Такие подходы определяют и нашу методологию прогнозирования.

Отрицательные ставки: странность или тенденция?

Уже в 2016 году объем операций с ценными бумагами с отрицательными ставками достигал 13 трлн дол. [10]. В августе 2019 года, по оценкам агентства *Bloomberg*, примерно 30% всех ценных долговых бумаг в мире с инвестиционным рейтингом имели отрицательную доходность, и объем долгов развитых стран и корпораций с отрицательными ставками достиг 17 трлн дол. Правда, немного позже эта цифра заметно снизилась до менее 12 трлн, но это естественные колебания рынков. Так, в феврале 2020 в связи с падением рынков на слухах о коронавирусе покупки бумаг с отрицательной доходностью усилились. Кроме того, президент Трамп активно ратовал за введение отрицательных ставок в Америке, которая едва ли не единственная из развитых стран продолжает еще держать ставки в положительной зоне, хотя они и снизились практически до нуля. Также некоторые коммерческие банки начали брать со своих клиентов плату за хранение вкладов и депозитов, причем плату стали брать с любых вкладов, а не только с крупных. Например, ЦБ Германии стал брать полпроцента за хранение депозитов банков.

Что это? Какой-то временный поворот, который станут вспоминать как финансовый курьез? Так, во время Первой мировой войны в некоторых нейтральных странах (в частности, в Швеции) происходили случаи, в вероятность которых прежде экономисты не поверили бы: банки отказывались выдавать в обмен на золото шведские бумажные кроны [см., например: 17, С. 105–106], так как образовался избыток золота и начиналось явление, подобное современной «голландской болезни» [подробнее см. 18. С. 114–115].

Несомненно, что за фасадом противоречия со здравым смыслом коренятся в целом весьма серьезные тенденции. Уже глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 годов показал себя как “кризис перепроизводства денег” [19], так как в течение целого ряда лет до него шел быстрый

процесс “финансиализации” экономики [20; 21; 22; см. также 23. С. 32]. Однако во время и после кризиса процесс пошел еще дальше [24; 25; 26]. В результате в последние годы ЦБ уже стали производить денег больше, чем могло потребить общество в существующей системе экономики. Процесс «перепроизводства денег» вышел на новую стадию, а соответственно, и этот ресурс – деньги – стал обесцениваться. Но, отметим, что деньги стали обесцениваться не в классическом смысле, то есть не путем инфляции. Напротив, усилились дефляционные тенденции [см. подробнее 27]. Обесценилась стоимость кредитов, и одновременно произошла инфляция активов, что вместе способствовало раздуванию рыночных пузырей. В итоге, возникла “новая реальность”, о которой любят говорить некоторые экономисты (напр., Кругман [28]), однако идеи последней звучат парадоксально. И отрицательные ставки вполне вписались в эту новую реальность.

Финансовые технологии: значение и история развития

Финансовые технологии неразрывно связаны с развитием экономики и производственной технологии. Чем сложнее экономика, общество и право, тем сложнее и финансовые технологии. Это достаточно известно. То, что менее известно и, к сожалению, недостаточно системно исследовано, это теснейшая связь кризисов и выхода из кризисов, с одной стороны, и появление все новых финансовых технологий – с другой. В наших работах мы показали на убедительных исторических примерах [18], что почти после каждого заметного кризиса одним из его последствий было появление новых финансовых технологий либо активное развитие (усовершенствование) прежде слабо или недостаточно распространенных финансовых технологий. Далее мы будем их обобщенно называть финансовыми инновациями (ФИ), но в основном новыми финансовыми технологиями (НФТ). Речь идет о том, что в рамках среднесрочного экономического цикла новый подъем очень тесно связан с новыми или модернизированными финансовыми технологиями, которые в то же время становятся важной причиной будущего кризиса. Иными словами, *наша идея заключалась в том, что финансовые технологии одновременно выступают и как одна из причин кризисов, и как способ улучшения ситуации после кризисов, то есть как определенная реакция на них.* Они есть *причина кризисов*, потому что, как правило, в момент подъема и бума в экономике такими технологиями начинают все сильнее и сильнее злоупотреблять. Они есть *результат уроков кризиса*, потому что для оживления экономики и финансового рынка необходимы новые возможности, которые часто создаются именно с помощью новых финансовых технологий (наряду, конечно, с новыми производственными технологиями, инвестициями и другими вещами). Эти ФИ и НФТ сначала позволяют финансовому рынку оправиться, а кредиту восстановиться, а затем способствуют расширению и экспансии финансовой деятельности

и экономики в целом, росту спекуляций и пузырей (о некоторых финансовых технологиях, появившихся в 1950–1970-х гг. см. [29]).

Финансовые технологии весьма разнообразны. Так, например, кризис 1825 года в Англии был связан в том числе с тем, что для расширения сбыта хлопчатобумажных тканей была использована новая для тех времен технология – выдавались большие кредиты правительствам молодых латиноамериканских стран (они только-только возникли) именно для закупки тканей [30. С. 92]. Но расширив сбыт тканей, англичане не смогли получить долги назад в полном объеме. Другие НФТ проходят долгий путь развития и диверсификацию, поскольку данная технология развивается не сразу. В этом случае можно рассматривать в качестве НФТ каждый важный этап ее эволюции, иногда в отдельных секторах. Так, акционерные общества и акции ж/д компаний играли важную роль в разных странах, в разное время, в целом в течение большей части XIX столетия. НФТ становятся и уже проверенные технологии, если в них вносятся какие-то важные модификации. Так, жилищная ипотека использовалась многие десятилетия. Однако в нулевые годы в ней стали применять так называемый сабпрайм, или “субстандартную ипотеку” с пониженными требованиями к заемщикам, что и стало детонатором кризиса.

Естественно, что новые финансовые технологии были тесно связаны с юридическими, а также техническими изменениями. Так, до определенного времени акционерные общества не были широко распространены, поскольку личная ответственность всем своим имуществом в случае банкротств существенно ограничивала число участников таких обществ. Но после того как ответственность была ограничена только внесенным капиталом, а инвесторы могли участвовать в акциях любого количества предприятий, акционерные общества стали создаваться “со скоростью лавины” [31. С. 276]. В создании или адаптации НФТ постепенно все большую роль стали играть государства через свои ЦБ. Стоит также согласиться, что особенность финансовых инноваций и их отличие от технологических инноваций заключаются в том, что они «представляют собой практическое применение некоей идеи и на них не распространяется патентная защита от подражателей» [32. С. 299]. Таким образом, распространение финансовых технологий может происходить даже быстрее производственных. Неудивительно, что финансовые инновации открывают возможности для возникновения кризисов с возрастающей простотой и во всё более широких масштабах [33. С. 17].

Важно, что появление новых финансовых технологий, особенно удачных, которые становились постоянными инструментами функционирования экономики, нередко приводило к эйфории, бесконтрольному их использованию, что кончалось крупнейшими крахами и кризисами. Только постепенно употребление этих технологий входило (после регулирования и приобретения опыта) в более оптимальное русло.

Таким образом, **новые финансовые технологии можно рассматривать как ответ экономик и государств на финансово-экономические кризисы**. И поскольку мы видим постоянно внедрение НФТ, неудивительно, что каждый новый кризис во многом был непохож на предыдущие. Настоящая статья, однако, не имеет целью рассмотрение истории финансовых технологий¹.

Мы сосредоточимся на новых финансовых технологиях, распространившихся после кризиса 2008–2009 годов (и которые раньше или позже будут признаны ответственными за начавшийся кризис), особенное внимание уделив отрицательным ставкам.

Новые финансовые технологии последнего времени и их японские корни

Кризис 2008 года неизбежно должен был породить свои НФТ. Таких НФТ было несколько, но особенно заметную роль стали играть *количественные смягчения и отрицательные ставки* [10; 13; 24; 25; 26]. Особенностью современных НФТ стало то, что их инициатором или органом, который придает им огромный размах, стали государства, и особенно их ЦБ. Это не случайно, так как ЦБ с некоторых пор рассматривают процентную ставку и предложение денег прежде всего как инструменты контроля финансовых властей, а не как результат работы денежного рынка [26. Р. 304].

Обычным явлением, возникающим в период после экономических кризисов и наступивших в результате депрессий до второй половины XX века, была дефляция, то есть падение цен из-за низкого спроса и вялых инвестиций. Но во второй половине XX века почти постоянно господствовала инфляция. В итоге о дефляции стали забывать. Однако она вернулась после 2009 года, что фактически ограничивало возможности выхода из депрессии. А поскольку правительства США и Европы решили не допускать естественного развития событий, которое должно завершаться кризисом (то есть массовыми банкротствами, сокращением неэффективных производств, ростом безработицы и т.п. неприятными вещами), то началась борьба за инфляцию не ниже 2% (9; 14), хотя далеко не все экономисты согласны, что это разумная финансовая политика (9; 34).

Напомним, что именно Япония стала первой из развитых стран бороться с дефляцией еще в 1990-е годы, время от времени даже идя на такую непопулярную меру как увеличение потребительского налога [3; 12]². Япония же ввела в постоянную практику околонулевые ставки еще в 1995 [34. Р. 413] и так называемое количественное смягчение, то есть выпуск центральным банком эмиссионных денег для выкупа государственных долговых облигаций либо

¹ О них см. [18]; а также в сделанной автором таблице “Сводная хронологическая таблица периодических экономических кризисов с указаний финансовых технологий” по ссылке <https://www.socionauki.ru/journal/files/table/>. О некоторых технологиях см. [29; 32].

² Поэтому усиление дефляционных явлений в западной экономике вполне логично было назвать “японской болезнью” [см. 27].

плохих активов, которые мешают банкам и финансовым организациям более активно кредитовать экономику и население [14]. Дело, как известно, в том, что в Японии в 1990-х годах, надулся невиданный пузырь на рынке недвижимости, который впоследствии лопнул, что привело к многочисленным банкротствам и гигантским долгам у многих организаций, а также к тому, что активы многих фирм обесценились в результате резкого падения цен на недвижимость. С тех пор экономика никак не может преодолеть низкие темпы роста, несмотря на активную помощь ЦБ Японии. Количественные смягчения до 2009 года считались как бы чисто японским средством, наряду с другими специфически японскими институтами вроде пожизненного найма. Однако в результате глобального кризиса мировоззрение американских, а затем и европейских экономистов изменилось, и они стали активно применять эту технологию.

Наконец, не только гигантский госдолг, но и снижение ставок практически до нуля также активно практиковалось японским ЦБ, и эту технологию ФРС и ЕЦБ также переняли от японских коллег. Несомненно, что она несколько поддержала экономический рост и особенно рост биржевых котировок, хотя и привела к очень серьезным перекосам в экономике. Таким образом, мы видим, что целый ряд финансовых технологий применялся с 1990-х и начала 2000-х годов, но они рассматривались как специфические японские методы. После 2008 года они были усовершенствованы и запущены в невиданном ранее масштабе, что и превратило их в НФТ центрального для Мир-Системы значения.

Отрицательные ставки: как это работает

Что же касается отрицательных ставок, то в отличие от выше описанных НФТ это совсем новое явление (его «изобрели» в Европе), которое порождает «новую реальность» и кажется особенно контрпродуктивным. Однако на деле это только новая ступень в движении к все более масштабному производству денег. Каким же образом получается так, что государство получает займы, но не платит за них проценты, а напротив, кредиторы платят государству?

Важно понимать, что только небольшая часть из этих 17 триллионов ценных бумаг с отрицательной доходностью, о которых сказано выше, изначально выпускалась с отрицательной доходностью. Основная их часть могла получить такую доходность в условиях сокращения прибыльных вложений, неуверенности в сохранении капиталов и все возрастающей на этой почве спекулятивной активности, когда покупатели надеются на рост доходности бумаг. Другими словами, в условиях, когда денег больше, чем доходных инструментов, дорожают даже бумаги с отрицательной доходностью. Инвесторы получают на разнице цен больше того, что теряют на низких или отрицательных ставках. Еще сравнительно недавно (в 2011–2013 годах) многие европейские страны могли размещать свои облигации только под очень высокие проценты. А в последние годы после количественных смягчений ЕЦБ дешевых денег

у спекулянтов настолько прибавилось, что стали раскупаться облигации всех стран, включая и злополучную Грецию, и даже государственные облигации со сроком в 100 (!) лет.

Помимо спекулянтов, инвесторы играют на разнице курсов облигаций (так называемый кэрри-трейд, хотя в связи с падением ставок в США до нуля эта возможность уменьшилась), а также часть финансистов предпочитает в условиях депрессии, нестабильности и недостатка выгодных вложений сохранить свои капиталы в надежных активах, которыми пока считаются облигации США, Германии, Японии и некоторых других государств, чтобы переждать плохие годы, дождавшись подъема. Это разумная стратегия, но в новых условиях, к сожалению, вялая ситуация в экономике может стать постоянным явлением, особенно с учетом возможного длительного влияния COVID-19.

Но все же спекулянты и инвесторы в отношении отрицательных ставок в основном играют роль реализаторов процесса, который назрел и рвется наружу. А главные бенефициары — это развитые государства, динамика реальных экономик которых резко замедлилась.

Фундаментальные причины появления отрицательных ставок

1. *Первичная причина — исчерпание возможностей устойчивого экономического роста для развитых государств.* Темпы роста ВВП снизились, разогнать экономику сложно, демографический рост слабый или даже отрицательный. Новой мощной волны технологических инноваций, подобной той, что развернулась в 1970–1990-е на базе компьютеров, интернета и мобильной связи, пока нет, и в самое ближайшее время не предвидится³.

2. *Глобализация создала условия для более быстрого развития ряда развивающихся стран.* Вывод из западных стран многих промышленных предприятий и целых отраслей в развивающиеся (деиндустриализация) повысил значимость и роль финансового сектора в ВВП как в самих развитых странах, так и для мирового разделения труда. Таким образом, развивающиеся страны стали специализироваться на производстве промышленных продуктов, а развитые — на производстве финансовых продуктов. *Отсюда поддержка финансового сектора становится все более важным для последних.*

3. *У западных стран все больше финансовых социальных обязательств перед населением, которые быстро растут в связи с глобальным старением населения и слабым демографическим ростом.* В условиях демократических режимов

³ При этом парадоксальным образом для стимулирования экономики все активнее пытаются использовать денежную политику. Однако исследования показывают, что денежная политика в первую очередь стимулирует рост финансовых рынков и только во вторую способствует восстановлению реальной экономики. Денежная политика не способна существенно повлиять на оживление реальной экономики, если центральный банк не ограничит спекулятивную активность на финансовом рынке [36]; о том, что политика низких ставок, проводимая ФРС, была неэффективной в плане стимулирования экономического роста см. [9]).

отказаться от этих обязательств практически невозможно. А слабый рост экономики сокращает доходную базу бюджетов. *Отсюда постоянный рост государственного долга. При этом огромный государственный долг играет едва ли не центральную роль в финансовой экономике развитых стран. Налицо процесс постепенного слияния финансового сектора государства с финансовой экономикой страны и мира.*

4. Выплаты процентов по долгам становились слишком тяжелыми для государственного бюджета. *Низкие ставки решают проблему нагрузки на бюджет и позволяют и далее наращивать госдолг; отрицательные ставки решают эту проблему радикально⁴.*

Ближайшие и отдалённые последствия введения отрицательных ставок в рамках отдельных стран

Итак, отрицательные ставки – логичное развитие, высшая форма политики низких учетных ставок; способ временно решить острые бюджетно-финансовые и социальные проблемы государств. Они развиваются наряду с другими финансовыми технологиями в следующих условиях: а) депрессионного и дефляционного давления; б) невиданной в последние десятилетия эмиссии через ЦБ и наращивания госдолга; в) избытия дешевых денег; г) все большего сращивания государственных и частных финансовых систем и интересов.

Поскольку фундаментальные причины для ОС не устраняются (а во многом они, возможно, уже неустранимы) можно предположить, что эта технология с модификациями будет развиваться. Применение ОС может иметь в краткосрочной перспективе определенный позитивный эффект в рамках отдельных государств. Так, на короткое время они могут уменьшить опасность депрессий и дефолтов, смягчить дефляционные тренды, возможно, способны позитивно влиять на внутренний спрос (в краткосрочной перспективе) и расширять возможности кредитования за счет понижения ставок ниже нуля, хотя пока ни то, ни другое не доказано. Подобно сильному лекарству, они могут принести облегчение в краткосрочной перспективе, зато усугубляют имеющиеся проблемы и несут огромные риски в среднесрочной и более отдаленной перспективе. Разумеется, большинство политиков предпочитает получить краткосрочные выгоды, перекидывая более отдаленные риски на других. Поэтому вполне очевидны и негативные стороны отрицательных ставок. В частности они:

1) приучают население жить не по средствам, политиков – обещать невозможное, поэтому общества глубже заходят в тупик;

⁴ Кэвин Доуд и Мартин Хатчисон [26. Р. 319] цитируют парадоксальное, но и не совсем небезосновательное высказывание Ричарда Рана [35], что «если правительство может заимствовать по ставкам, близким к нулю или отрицательным, при этом постоянно перекидывая этот долг, тогда налоги лишаются смысла, а проще только заимствовать». Но, конечно, бесконечным заимствованием быть не может.

- 2) могут плохо сказаться на состоянии банков, пенсионных и иных фондах;
- 3) ставят пределы эффективности денежной политики [9; 26; 34; 36; 37];
- 4) увеличивают число фирм-зомби, понижают уровень предпринимательства;
- 5) забирают капиталы из производительных секторов.

В целом и положительные, и отрицательные влияния в рамках отдельных обществ достаточно очевидны. Более интересным представляется проанализировать *последствия введения отрицательных ставок в мир-системном масштабе*. В таком аспекте исследований недостаточно. Между тем, именно мир-системные последствия могут быть наиболее важными.

1. Поскольку число прибыльных сфер приложения капиталов сокращается, капиталы будут активнее уходить в рынки облигаций и акций развивающихся и иных стран, где высокие ставки.

2. ОС ведут к тому, что ставки на развивающихся рынках станут ниже, но все равно будут привлекательными по сравнению с западными, что будет способствовать их росту.

3. В целом, вероятно, при более широком развитии ОС начнется процесс аналогичный перетоку технологий и производств в РС из развитых – **переток капиталов из развитых в развивающиеся страны**.

Последний момент, как понятно, относится к более отдаленному будущему, но он исключительно важен, так как может иметь много последствий. Сейчас мощь финансовых рынков и возможностей развитых стран колоссальна, возможности развитых и развивающихся стран в этом смысле несравнимы, и финансовое оружие является очень мощным. *Но может начаться новый виток великой конвергенции – постепенное сближение по объемам и значимости финансовых рынков и финансовой мощи развитых и развивающихся стран*, как это происходит в последние десятилетия в отношении ВВП Первого и Третьего миров.

Низкие и отрицательные ставки, как уже сказано, резко сужают возможности получения высоких доходов для огромных, перенакопленных западных капиталов. С учетом, что это связано с постоянным производством новых денег (для покрытия бюджетного дефицита и поддержания рынков), избыток капиталов в западных странах будет требовать выхода на новые рынки. Это может привести ко все большему перетоку капиталов на развивающиеся рынки. В итоге рост финансовых активов в развивающихся странах будет существенно быстрее, чем в развитых. Разумеется, эти капиталы могут принести не только выгоды, но и много неприятностей, однако постепенно финансовая мощь развивающихся стран вырастет, а западных будет слабеть. Этот процесс, как мы думаем, шел бы в любом случае, но отрицательные (и вообще низкие) ставки способны существенно ускорить его. Думается, что и США не слишком долго устоят перед необходимостью введения отрицательных ставок, хотя, не исключено, с какой-то модификацией. Но это соответственно снизит

привлекательность финансового рынка США, что околонулевые ставки и огромная эмиссия уже начинают делать.

Разумеется, США и западные страны с помощью своих ЦБ могут поддерживать рост своих фондовых рынков, но и фондовые рынки развивающихся стран будут расти, причем опережающими темпами. При этом нет никакой уверенности, что и дальше удастся надувать столь же быстро фондовые пузыри. Не исключено, что история Японии последних десятилетий – “воспоминания о будущем” США и западных стран. А индекс *Nikkei* достиг уровня 1991 года только в ноябре 2020 (но нет никакой уверенности, что он вновь не упадет). Также общеизвестно, что и уровнем 1929 года биржи США достигали в течение двадцати пяти лет, столь силен был обвал.

Наконец, чем сильнее будут финансовые рынки развивающихся стран, тем больше вероятности, что ослабеют доллар и другие финансовые валюты – важнейший источник западной мощи.

Другие НФТ и некоторые прогнозы

Если рассматривать Японию как полигон для испытания новых государственных финансовых технологий, то вполне логично прогнозировать, что и другие западные экономики могут пройти путь от японской дефляционной болезни (см. выше) до японской системы выкупа акций. Дело в том, что японский ЦБ уже довольно давно скупает акции наиболее важных компаний, владея от 30 до 40% всех акций (и с началом кризиса 2020 это продолжается даже в еще большем масштабе). Таким образом, в Японии, по сути, уже произошло слияние государственного и частного финансового механизма в один: государственно-корпоративный. Скорее всего, это ждет и американский и европейский финансовые сектора, разумеется, с той или иной спецификой. В этом плане можно говорить о конвергенции между западной и восточной моделями финансовой системы, включая в восточную и китайскую, в которой особенно заметна роль не просто государства, но директивно-командная роль государства [см. 38]. Но ни японский, ни китайский фондовые рынки особенно не растут. Есть опасения, что и американский фондовый рынок в будущем, похоже, ждет та же судьба, хотя, судя по политике ФРС в 2020 году, она будет стремиться надувать пузырь акций так долго, как только сможет.

Эта статья в основном была написана до начала обвалов рынков в конце февраля-марте 2020. Начавший шторм подтвердил, что снижение ставок, количественное смягчение и выкуп ценных бумаг, а также возможный бейлаут – наиболее важные в данный момент финансовые технологии. А также то, что процесс «перепроизводства денег» вступил в новую фазу, поскольку уже обещаны столь большие суммы для помощи всем и скупки всего, что предшествующие масштабные акции выглядят перед ними скромно. Мы предполагаем, что когда начавшаяся рецессия перейдет в состояние стагнации (в классической теории

экономического цикла — фазу депрессии), наиболее подходящими финансовыми технологиями станут прямая скупка акций на фондовых биржах ЦБ и отрицательные ставки, размах которых будет намного больше, чем в настоящее время. Не исключаются также возможные попытки запрета наличных денег, что заметно усилит власть банков⁵. Однако золото так или иначе будет оставаться альтернативой попыткам обесценить накопления.

Литература

1. *Бурлачков В. К.* Современная процентная политика центральных банков и феномен отрицательных процентных ставок // *Финансы и кредит*. 2016. № 47. С. 2–14.
2. *Буренин А. Н.* Отрицательные процентные ставки: центральные банки пошли на эксперимент // *Вестник МГИМО-Университета*. 2016. № 4(49). С. 262–273. <https://cyberleninka.ru/article/n/otritsatelnye-protsentnye-stavki-tsentralnye-banki-poshli-na-eksperiment>.
3. *Леонтьева Е. Л.* Экономическая политика правительства Абэ Синдзо в условиях глобализации // *Япония: ежегодник*. М.: АИРО-XXI, 2016. С. 79–104.
4. *Прудникова А. А., Николаенкова М. С.* Отрицательная процентная ставка как нетрадиционный инструмент денежно-кредитной политики // *Региональные проблемы преобразования экономики*. 2016. № 11. С. 108–114. <https://cyberleninka.ru/article/n/otritsatelnaya-protsentnaya-stavka-kak-netraditsionnyy-instrument-denezhno-kreditnoy-politiki>.
5. *Пшеничников В. В.* Отрицательные процентные ставки как элемент глобальных трансформаций денежно-кредитной сферы // *Научно-технические ведомости СПбГПУ*. 2016. № 3. С. 160–168.
6. *Головнин М. Ю., Бурлачков В. К., Тихонов А. О.* Тенденции развития денежно-кредитной сферы и монетарная политика центральных банков ведущих стран // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2017. № 1. С. 8–21.
7. *Кавицкая И. Л.* Институциональные особенности политики отрицательных процентных ставок европейского центрального банка // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. 2019. №11(1). С. 81–94. <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-osobennosti-politiki-otritsatelnyh-protsentnyh-stavok-evropeyskogo-tsentralnogo-banka>.
8. *Ковалёв А.* Отрицательные ставки процента: неудавшийся эксперимент или долгосрочный тренд? // *Банковский вестник*. 2019. № 6 (671). С. 14–21. <https://elibrary.ru/item.asp?id=38533883>.
9. *Heller R.* The Financial Crisis: Monetary Mischief and the Debt Trap // *Cato Journal*. 2017. Vol. 37. No 2. P. 247–261.
10. *Whittall C., and Goldfarb S.* Black Hole of Negative Rates Is Dragging Down Yields Everywhere // *Wall Street Journal*. 2016. July 10.
11. *Kantchev G., Whittall C. and Inada M.* Are Negative Rates Backfiring? Here's Some Early Evidence // *Wall Street Journal*. 2016. August 8.
12. *Sims C. A.* Fiscal Policy, Monetary Policy and Central Bank Independence // *Proceedings of the Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Policy Symposium, Jackson Hole, Wyo.* (August 26). 2016.
13. *Whalen C.* Will Negative Interest Rates Save Europe's Banking System? Kroll Bond Rating Agency, April 1, 2016.

⁵ По мнению Дюда и Хатчинсона [26. Р. 319] сторонники отрицательных ставок уже ставят своей целью запретить наличные.

14. *Orphanides A.* Central Bank Policies and the Debt Trap // *CATO Journal*. 2017. Vol. 37. No 2. Pp. 223–246.
15. *Humphrey D.* Negative Interest Rates and the Demand for Cash // *Journal of Payments Strategy & Systems*. Winter 2015–16. No. 10. Pp. 280–289.
16. *Абу Бакр Фарид А. А.* Политика финансовой репрессии: международный опыт // *Финансы и кредит*. 2016. № 47. С. 15–26.
17. *Варга Е. С.* Избранные произведения. 1914–1926. Начало общего кризиса капитализма // М.: Наука, 1974.
18. *Гринин Л. Е., Коротаев А. В.* Глобальный кризис в ретроспективе: Краткая история подъемов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена. Изд. 2. // М.: ЛИБРОКОМ, 2012.
19. *Гринин Л. Е.* Глобальный кризис как кризис перепроизводства денег // *Философия и общество*. 2009. № 1. С. 5–32.
20. *Худякова Л.* Реформа глобальных финансов в контексте устойчивого развития // *Мировая экономика и международные отношения*. 2018. Т. 62. № 7. С. 38–47.
21. *Krippner G. R.* The financialization of the American economy // *Socio-Economic Review*. Oxford Journals. 2005. Vol. 3. No. 2. Pp. 173–208.
22. *Blackburn R.* Subprime crisis // *New Left Review*. 2008. Vol. 50.
23. *Кохно П., Енин Ю.* О закономерностях развития мировой экономики // *Общество и экономика*. 2020. № 10. С. 5–36.
24. *Jordan J.* Rethinking the Monetary Transmission Mechanism // *Cato Journal*. 2017. Vol. 37, No. 1. Pp. 361–384.
25. *Jordan J.* The New Monetary Framework // *Cato Journal*. 2016. Vol. 36. No. 2. Pp. 367–83.
26. *Dowd K., Hutchinson M.* From Excess Stimulus to Monetary Mayhem // *Cato Journal*. 2017. Vol. 37. Pp. 303–328.
27. *Grinin L. E. and Korotayev A. V.* The Future of the Global Economy in the Light of Inflationary and Deflationary Trends and Long Cycles Theory // *World Futures*. 2018. Vol. 74. No. 2. Pp. 84–103. DOI: 10.1080/02604027.2017.1357934
28. *Кругман П. Р., Смит В. Л., Солоу Р. М.* Экономика для любознательных. О чем размышляют Нобелевские лауреаты // *Экономическая политика*. 2016. № 5. С. 162–187.
29. *Вымятнина Ю., Грищенко В., Остапенко В., Рязанов В.* Финансовая нестабильность и экономические кризисы: уроки Мински // *Экономическая политика*. 2018. Т. 13. № 4. С. 20–41.
30. *Туган-Барановский М. И.* Периодические промышленные кризисы // М.: Директмедиа Паблишинг, 2008 [1913].
31. *Анперс Э.* История европейского права // М.: Наука, 1994.
32. *Мински Х.* Стабилизируя нестабильную экономику // М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2017.
33. *Буренин А. Н.* О неизбежности экономических кризисов в современной развитой рыночной экономике // *Экономическая политика*. 2017. Т. 12. № 5. С. 8–21.
34. *Todd W. F.* The Fed's Failed Policies / *Cato Journal*. 2017. vol. 37. no 2. Pp. 407–421.
35. *Rahn R. W.* The madness of negative interest rates // *The Washington Times*. 2016. April 25, URL: <https://m.washingtontimes.com/news/2016/apr/25/richard-rahn-the-madness-of-negative-interest-rate/>
36. *Буренин А. Н.* Пределы макроэкономической политики под углом зрения экономических кризисов // *Экономическая политика*. 2019. Т. 14. № 1. С. 76–91.
37. *Thornton D. L.* Federal Reserve Mischief and the Credit Trap // *Cato Journal*. 2017. Vol. 37. No 2. Pp. 263–285.
38. *Гринин Л. Е.* Сценарии китайского будущего: не возобладают ли факторы торможения // *Общество и экономика*. 2011. № 8–9. С. 256–276.

Leonid Grinin (e-mail: leonid.grinin@gmail.com)

Grand Ph.D. in Philosophy

Chief Researcher, National Research University “Higher School of Economics”
(HSE University), Moscow;

Leading Researcher, Institute of Oriental Studies of the RAS, Moscow

NEGATIVE INTEREST RATES AND OTHER LATEST FINANCIAL TECHNOLOGIES

The article examines negative rates and other financial technologies both from the point of view of their evaluation by modern economic science and as a logical development of previous trends and a logical step in a long chain of financial technologies development. Negative rates are regarded in the article as the latest financial technologies that began to spread after the crisis of 2008–2010; they are supposed to become instrumental in getting out of the current crisis that started in 2020. The author explains the reasons for the introduction of negative rates and makes predictions about the future of financial technologies used by the largest modern economies and on the world-system scale. Negative rates can contribute to the process of financial convergence, that is, the convergence of developed and developing countries in terms of financial power (as is the case with GDP).

Key words: new financial technologies, negative rates, quantitative easing, FRS, ECB, economic crisis.

DOI: [10.31857/S020736760013634-6](https://doi.org/10.31857/S020736760013634-6)

© 2021

Дмитрий Егоров

доктор философских наук, профессор Псковского филиала Академии ФСИН России и Псковского государственного университета (г. Псков, Россия)
(e-mail: de-888@ya.ru)

Анжела Егорова

кандидат экономических наук, доцент (г. Псков, Россия)
(e-mail: de-888@ya.ru)

СКОЛЬКО ПАРАДИГМ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ?

В статье изложена система принципов, выражающих априорные основания главных направлений современной экономической теории. Эксплицированы главные дихотомии онтологических принципов, лежащие в основе авторского выделения парадигм в экономической теории. Сделан вывод: возможное развитие экономической теории заключается не в создании какой-то принципиально “новой” парадигмы, а в прояснении вопросов степени адекватности тех или иных вариантов теорий.

Ключевые слова: методология; парадигма; принцип; экономическая теория

DOI: 10.31857/S020736760013635-7

Постановка вопроса, вынесенного в заголовок работы, предполагает четкую методологическую позицию. Так, с позиций конвенционализма (весьма распространенная методология среди западных экономистов), тем более методологического анархизма (постмодернизма) постановка вопроса бессмысленна (ибо становится подобной задаче счесть звезды на ночном небе): если принципы теории могут быть какими угодно, лишь бы эта теория давала сколько-нибудь осмысленные прогнозы, ни о каком сопоставлении принципов и речи быть не может. В этом случае парадигм в науке вообще (и в экономической теории в частности) ровно столько, сколько есть исследователей, заявляющих, что они работают в рамках “новой” (пост-, нео-, *etc*) парадигмы, ибо в этом случае никаких объективных критериев для выделения парадигм попросту нет.

Методология исследования. Научная теория (по сути и смыслу) — это модель реальности.

А по форме научная теория — это система дедуктивно организованных предложений, которые можно разделить на:

- 1) принимаемые априорно принципы (аксиомы);
- 2) логически следующие из принципов выводные предложения (теоремы).

Но теории, состоящие только из принципов (аксиом) и теорем, существуют почти исключительно в математике; в естественных же науках (тем более —

науках социальных) получение выводных предложений не ограничивается их дедукцией из принципов, но предполагает также ряд мысленных экспериментов над некоторыми идеальными моделями предметной области теории¹. Результаты таких мысленных экспериментов дополняют и объединяют дедуктивные выводы из принципов. Например, в экономике это идеальные модели рыночного обмена типа весов или диффузии (хаотические блуждания цен, подобно блужданиям атомов газа, сглаживают первоначально неравновесные распределения и ведут к равновесию), те или иные модели экономического человека, *etc.* Модели эти могут задаваться явно, но зачастую подразумеваются “по умолчанию”. Но даже при явном задании какие-то свойства базовых идеальных моделей могут и не быть определены описанием, а мыслятся, исходя из наших пространственно-временных интуиций².

Что такое эти базовые модели по существу и зачем они нужны? – это неформализованные исходные принципы.

Все содержание теории следует из принципов: описанных в теории явно; закодированных в идеальных моделях или же просто интуитивно подразумеваемых. Это следует из закона достаточного основания: если в теории есть какое-то утверждение, не следующее из принципов, то на чем-то оно должно же быть основано. А это может только неявный принцип или идеальная модель предметной области теории.

Так как в математических теориях неявных принципов нет (во всяком случае, математики к этому стремятся), из интуитивной очевидности аксиом следует наша уверенность в истинности теорем. В экономических и вообще практически любых нематематических теориях неявные (и/или неочевидные) принципы есть: поэтому теории подвергаются эмпирическим проверкам.

Но что вообще значит – теория проверена эмпирически? Это означает, что теория является адекватной моделью какого-то фрагмента реальности (ее выводы соответствуют фактам). Но это возможно в том и только в том случае, если ее принципы (явные и неявные) какие-то сущностные свойства реальности отражают³ (хотя в некоторых случаях мы можем и не понимать связи принципов с реальностью, что и является гносеологической основой конвенционализма).

¹ Подробнее о роли таких базовых теоретических моделей (схем) см.: [1].

² Если все значимые для теории свойства базовой идеальной модели(ей) удастся строго сформулировать в виде принципов (аксиом), теория из гипотетико-дедуктивной становится аксиоматической, и в базовых моделях не нуждается. Однако этот идеал крайне сложно реализовать даже в математике: «...Гаусс обратил внимание на то, что Евклид говорит о точках, лежащих между другими точками, и о прямых, лежащих между другими прямыми, ни словом не обмолвившись о понятии “лежать между” и его свойствах. По-видимому, Евклид мысленно представлял геометрические фигуры и использовал в доказательствах теорем свойства реальных фигур, не отраженные в аксиомах» [2. С. 120].

³ Отражать сущностные свойства реальности – не значит быть «фотографией» реальности. Геометрия очевидно отражает сущностные свойства пространства, в котором мы живем, но совсем не потому, что реальные линии в самом деле бесконечные и абсолютно ровные. Поэтому первичные принципы не могут быть “какими угодно”, – они должны быть изоморфны предметной области теории.

Далее: реальность бесконечно разнообразнее любой модели теории: любая теория есть схема, а схема не может быть богаче оригинала. Поэтому в реальности всегда можно найти контрпример для любой теории, и от неверных предсказаний не застрахован никто. И поэтому развитие науки – это не столько поиск и построение “единственно верной” теории, сколько выявление границ применимости конкретных теорий и экспликация их соотношений между собой. В этом и есть смысл сопоставления первичных принципов различных экономических школ.

По этой же причине наука – иерархическая система знаний. Раскроем этот тезис:

Факты сами по себе никакой иерархии, конечно, не образуют. Иерархия образуется теориями: базовые идеальные модели теорий более низкого уровня строятся конструктивно (а принципы, соответственно, выводятся как теоремы) в теориях более фундаментальных⁴. Количество иерархических уровней связано с количеством типов систем, которые мы выделяем в исследуемой предметной области (в значительной степени оно зависит от потребностей практики).

А теперь про наше понимание научной парадигмы.

Парадигма – совокупность систем убеждений, разделяемых значительным числом членов соответствующих научных сообществ и лежащих в основе формирования ими конкретных научных теорий⁵. Главные элементы этих систем убеждений – базовые принципы и базовые идеальные модели соответствующей предметной области⁶.

Если теории, созданные в рамках разных научных школ, имеют сопоставимый (сводимый один к другому, или хотя бы не взаимоисключающий) набор базовых принципов, то они принадлежат одной парадигме.

Две разные парадигмы – это две системы убеждений (априорных принципов) относительно предметной области научной дисциплины, несовместимые между собой.

Это именно несовместимые системы убеждений, а не разные методические подходы и даже не разные практические рекомендации: так, по нашему мнению, не являются разными парадигмами априоризм, ультраэмпиризм *etc* – это доведенные до предела методологические уклоны (разные рекомендации по

В то же время их нельзя получить и “просто наблюдением” и/или “обобщением фактов”. Вопреки до сих пор распространенным позитивистским убеждениям, выведение принципов индуктивно не то чтобы сложно или “неэффективно”, а просто невозможно. Это ясно показал К. Поппер еще в 30-е годы прошлого века [3. С. 88-93, 124-126], и исследования в области философии науки после Поппера определенно свидетельствуют, что никто с тех пор его аргументы не опроверг (см., напр.: [1]). Создание теории (нахождение ее принципов) – процесс неформализуемый и определенно не является “индукцией из фактов” [4. С. 299, 336].

А вот проверять теории можно и нужно. Но и здесь нормативный подход неуместен: истина конкретна, и каждая ситуация в науке по-своему уникальна.

⁴ Так, принцип равновесия, принимаемый как аксиома в большинстве неоклассических теорий, выводится как теорема в рамках теории общего равновесия [5].

⁵ Термин принадлежит Платону; в обиход современной философии науки возвращен в известной работе Т. Куна [6].

⁶ Т. Кун в качестве элементов парадигмы (дисциплинарной матрицы) отмечает также ценностные установки и конкретные образцы деятельности [6], но главными (то есть определяющими) элементами парадигмы являются, по нашему мнению, именно принципы и базовые модели.

методологии проверки гипотез) и не более того. Не является отдельной парадигмой теоретико-игровой подход, это вариант реализации неоклассической парадигмы, ибо в его рамках никаких принципов, несовместимых с маргинализмом Эрроу-Дебре, не принимается. По этой же причине мы не считаем парадигмой экспериментальную экономику – это попытка обоснования (экспериментального подтверждения) принципов ограниченной рациональности, оппортунистического поведения *etc*, которые уже лежат в основе частных неинституциональных теорий.

А какие же парадигмы в современной экономической теории есть? Чтобы ответить на этот вопрос по возможности объективно (хотя, конечно, полная объективность в такого рода классификациях невозможна, и мы на нее не претендуем), мы предприняли следующее исследование оснований экономической теории:

а) провели сопоставление первичных принципов различных экономических школ, приведя их к единой согласованной системе понятий;

б) выделили принципы парадигмальные.

Результаты. Задача сопоставления принципов различных школ сложна в силу несовпадения соответствующих категориальных сеток (например: перевести на язык неоклассической теории марксистскую категорию “прибавочная стоимость” задача весьма нетривиальная).

Первым шагом здесь было разработать единую согласованную систему понятий (“методологическое эсперанто” для экономической теории), на которые можно было бы отобразить современные экономические теории. Очевидно, что при таком “переводe” может происходить некоторое искажение (или даже потеря) смысла, но другого способа для ее выполнения, по нашему мнению, нет.

Сразу отметим, что мы не предполагали поиски ответов на вопросы типа: что на самом деле имели в виду Кейнс, Коуз, Сэмюэльсон, Фридмен, ибо:

а) абсолютно достоверно мы об этом не узнаем никогда;

б) это вопросы, важные для историков науки.

В методологическом же аспекте важно, какие принципиальные подходы в осмыслении и моделировании экономики мы можем выделить и описать (в том числе опираясь на то, что написали Кейнс, Коуз, Сэмюэльсон, Фридмен, что бы они сами ни думали и ни имели в виду в процессе написания своих работ).

Мы исходим из того, что любая школа экономики исследует экономическую подсистему социальной системы (общества).

Все принципы, описывающие экономическую систему, мы разделили на принципы онтологические (описывающие свойства системы в целом), и принципы, характеризующие элементы системы (пример таковых – неоклассическая модель *homo oeconomicus*; в общем случае это свойства либо индивидов, либо экономических подсистем, выступающих элементами системы более высокого уровня).

Наше видение решения поставленной методологической проблемы представлено в табл. 1. Дадим к ней ряд комментариев.

Таблица 1

Принципы основных направлений современной экономической теории (комментарии см. в тексте)

	Принципы	TOP (Эрроу-Левре)	TOP (М.Алге)	Теория несовершенной конкуренции	Неавстрийская школа	Монетаризм	Новая классика (гипотеза рациональных ожиданий)	Неоклассицизм	NNS	Неинституционализм	Посткейнсианство	Неорикардизм	Неомарксизм
	<i>оптология экономической системы</i>												
1 (о)	Существуют ценности	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2 (о)	Меры ценности нет (субъективизм)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3 (о)	Нет пространственных издержек	+	+	-	+	+	+	+	+	-	-	-	-
4 (о)	Взаимодействия мгновенны	+	+	-	+	+	+	+	+	-	-	-	-
5 (о)	Элементов (агентов) бесконечно много	+	+	-	+	+	+	+	+	-	-	-	-
6 (о)	Элементы (агенты) качественно одинаковы	+	+	-	+	+	+	+	+	-	-	-	-
7 (о)	Ресурсы бесконечно делимы	+	-	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-
8 (о)	Ресурсы качественно одинаковы	+	-	-	+	+	+	+	+	-	-	-	-
9 (о)	Методологический индивидуализм	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
10 (о)	Будущее принципиально непредсказуемо (эргодичность)	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+
11 (о)	Равновесие (стремление к равн. при его нарушении)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	<i>свойства элементов экономической системы</i>												
1 (h)	Максимизации полезности	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2 (h)	Убывающей предельной полезности	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3 (h)	Предпочтения: полные; транзитивны; стабильны;	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
4 (h)	Независимость функций полезности	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-
5 (h)	Полная рациональность	+	-	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-
6 (h)	Информация доступна	+	-	+	-	-	-	+	-	-	-	-	-
7 (h)	Информация истинна	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-	+	-
8 (h)	Нет информат. издержек: поиска, оценки полноты, взаимодействия, измерения	+	-	+	-	+	+	-	-	-	-	+	-
9 (h)	Нет издержек определения отношений собственности	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+	+	-

Начнем с характеристики некоторых принципов в табл. 1:

1 (о) **Существуют ценности**: эквивалентным является принцип ограниченности ресурсов – “имеющихся ресурсов недостаточно для удовлетворения всех человеческих потребностей”. Ресурсы, не удовлетворяющие этому определению, называются даровыми, а удовлетворяющие – ценными. Ценность – редкая полезность, и совершенно не обязательно материальная: ценностями могут быть также технологии (то есть алгоритмы преобразования материальных объектов) и институты (то есть алгоритмы социальных взаимодействий; в частности, способы обработки избыточной или недостаточной информации).

2 (о) **Меры ценности нет**: этот принцип, по нашему мнению, определяет неоклассическое направление (см. об этом: [7]). Его также можно называть принципом субъективизма: в соответствии с ним ценности могут оцениваться только субъективно. Альтернативный ему принцип (определяющий классическую школу) – априорное постулирование существования меры ценности (то есть стоимости).

3 (о) **Нет пространственных издержек** – это абстрагирование от того, что любая экономическая система не является материальной точкой.

4 (о) **Взаимодействия мгновенны** – абстрагирование от того, что всякое экономическое действие требует времени. Принцип нейтральности денег является частным случаем этого принципа.

9 (о) **Методологический индивидуализм** – предположение, что все свойства системы есть простое суммирование свойств элементов (нет никаких системных свойств, кроме свойств элементов). Альтернативный принцип – холизм, то есть признание наличия системных свойств (появления новых свойств при метасистемном переходе на более высокий уровень).

10 (о) **Будущее принципиально предсказуемо** (эргодичность) – предположение, что любое описывающее динамику системы уравнение обратимо во времени; неточность прогноза связана только с неточным заданием начальных условий и несовершенством моделей. Альтернативный принцип – признание принципиальной непредсказуемости будущего.

11 (о) **Априорность равновесия** (стремление к равновесию при его нарушении) – предположение, что обратные связи в экономической системе, возвращающие ее в первоначальное положение при выведении из него – практически всегда сильнее связей прямых. Альтернативный принцип – признание принципиальной неравновесности рынка *per se*.

1 (h) **Максимизации полезности** – наряду с принципом существования ценностей мы считаем этот принцип неявно входящим в определение предмета экономики: в той или иной форме он разделяется всеми школами экономической теории, создавшими хоть сколько-нибудь связную и цельную схему экономической реальности⁷.

⁷ Мы считаем, что критика принципа максимизации полезности (стоимости, дохода) со стороны некоторых адептов поведенческой экономической теории и “старого” институционализма (“реальный человек не способен к такой максимизации”) основана на непонимании

3 (h) **Предпочтения: полны; транзитивны; стабильны:** это, собственно, не один принцип, а три. В силу того, что практически во всех теориях они принимаются совместно, занимают одну строку таблицы.

6 (h) **Полная рациональность** то есть способность к обработке любого доступного объема информации. Такой принцип, как, например, предпочтение ликвидности по Дж. Кейнсу есть частный случай неполной рациональности.

Комментарии к строке 1 в табл. 1:

ТОР – теория общего равновесия: по Эрроу-Дебре [5] и М. Алле [8] соответственно. Принципы ТОР по Эрроу-Дебре лежат в основе и других теорий, образующих неоклассический мейнстрим, таких как теория потребительского поведения, теория фирмы (совершенной конкуренции), теория предельной производительности.

Теория несовершенной конкуренции (Э. Чемберлин, Дж. Робинсон [9, 10]).

Неокейнсианство – мы рассматривали в первую очередь взгляды Дж. Стиглица [11, 12].

NNS – новый неоклассическо-новокейнсианский синтез [13].

Неоинституционализм – в нашей таблице сюда мы относим, помимо собственно неоинституционализма [14, 15], и поведенческую экономику, в частности, школу Г. Саймона [16]: в обоих случаях предмет исследования – алгоритмы обработки избыточной или недостаточной информации в условиях ограниченной рациональности.

Посткейнсианство – имеется в виду монетарное (пост)кейнсианство [17].

Неорикардианство (относимое и к посткейнсианству) – имеется в виду в первую очередь концепция П. Сраффы [18].

Неомарксизм – здесь мы опирались в первую очередь на исследования А.В. Бузгалина и А.И. Колганова [19].

Полученная таблица 1 была проанализирована, исходя из следующего критерия: основные принципы тех или иных направлений экономической теории мы разделили на непарадигмальные и парадигмальные (принятие или отрицание которых характеризует соответствующее научное направление в своей сущности). Поясним, какая идея лежит в основе предлагаемого нами деления принципов.

методологических аспектов соотношения теории и реальности: всякого рода лабораторные эксперименты, показывающие, что реальные люди ведут себя не вполне рационально, “доказывают” якобы неадекватность принципа максимизации полезности экономическим агентами не больше, чем демонстрация шероховатостей реальных линий “доказывает” неадекватность геометрии.

Большинство таких экспериментов (опросов бизнесменов), если и имеют отношение к принципам модели человека, то скорее уж к выбору между моделями полной или ограниченной рациональности: реальные люди не максимизируют прибыль (доходы, полезность), потому что не имеют для этого интеллектуальных и информационных ресурсов, а не потому что не хотят (при прочих равных) получать максимум выгод. Эксперимент, который мог бы проверить принцип максимизации, на самом деле весьма прост: выбор (при прочих равных, то есть при уверенности, что нет никаких скрытых экстерналий) между получением 100 руб. и 1000 руб. Его результат настолько очевиден, что достаточно эксперимента мысленного.

Первый тип (непарадигмальные принципы) есть доведение до предела какого-то свойства на шкале “больше-меньше” (например, “полная рациональность” есть доведение до максимума способности обрабатывать информацию);

Второй тип (парадигмальные принципы) – дихотомическое деление “или/или” (“меры ценности нет” – “мера ценности существует”).

Непарадигмальные принципы – это предположения о реальности, которые, упрощая ее, помогают строить модели. При этом, оставаясь в рамках конкретной школы, можно как принимать их, так и отказываться (в зависимости от задачи исследования) – это не затрагивает существа соответствующего направления. Так, принцип “элементов (агентов) бесконечно много” – упрощение, позволяющее строить модель “идеального рынка”. При построении теории несовершенной конкуренции от этого принципа отказываются, оставаясь при этом в рамках неклассического подхода.

Парадигмальные принципы – это такие принципы, принятие или отрицание которых обязательно (или наоборот несовместимо) с той или иной научной школой.

Первый тип принципов есть упрощение реальности, второй – попытка эксплицировать ее сущность.

По нашему мнению, из принципов, перечисленных в таблице 1, к парадигмальным относятся (см. табл. 2):

1. Существование ценностей.
2. Меры ценности нет (субъективизм).
3. Методологический индивидуализм.
4. Принципиальная предсказуемость будущего (эргодичность).
5. Равновесия (стремления к равновесию при его нарушении).

Принцип убывающей предельной полезности тоже можно было бы формально отнести к принципам парадигмальным (или/или); но мы считаем, что это было бы неверным по существу. Этот принцип является “техническим” – он становится необходим, если мы отказываемся от стоимостного подхода и принимаем позицию онтологического субъективизма (сам по себе онтологию теоретической реальности он не задает и может быть совмещен и со стоимостным подходом: см. [7]).

Что касается принципа существования ценностей, то, по нашему мнению, он входит (явно или неявно) в определение предмета экономики, и, соответственно, разделяется любой школой. Другие парадигмальные принципы (вместе с их парными отрицаниями) задают 4 главные дихотомии, которые, по нашему мнению, и могут лежать в основе выделения парадигм в экономической теории (см. табл. 3).

Таблица 2

Парадигмальные принципы основных направлений современной экономической теории (комментарии см. в тексте)

Принципы	ТОР (Эрроу-Дебре)	ТОР (М.Алле)	Теория несовершенной конкуренции	Неоавстрийская школа	Монетаризм	Новая классика (гипотеза рациональных ожиданий)	Неокейнсианство	NNS	Неоинституционализм	Посткейнсианство	Неорикардизм	Неомарксизм
Существуют ценности	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Меры ценности нет (субъективизм)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-
Методологич. индивидуализм (нет системных св-в)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-
Будущее принципиально предсказуемо (эргодичность)	+	+	+	-	+	+	+	+	+	-	-	-
Равновесие (стремление к равновесию при его нарушении)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-

Теперь мы имеем критерий для ответа на вопрос: сколько в современной экономической теории парадигм? Вернемся к таблице 2 – она ясно делится на две части.

Практически весь *mainstream* современной экономической теории парадигмально соответствует ТОР Эрроу-Дебре, за одним парадигмальным исключением (неоавстрийская школа, которая, впрочем, идеологически приемыкает к *mainstream*). Оппозицию составляют посткейнсианство, неорикардизм и неомарксизм, парадигмально несовместимые с *mainstream* и составляющие вторую главную парадигму экономической теории (в двух вариантах: признания и отрицания категории ”стоимость”).

А теперь зададим вопрос: можно ли произвольно комбинировать между собой выделенные нами парадигмальные принципы, получая тем самым новые парадигмы? Мы считаем, что произвол здесь вряд ли возможен. Приведенные в табл. 2 и 3 принципы в значительной степени связаны между собой.

**Главные дихотомии онтологических принципов, лежащие в основе выделения парадигм
в экономической теории**
(комментарии см. в тексте)

Меры ценности нет (субъективизм)	Существует мера ценности (стоимость)
Методологический индивидуализм	Методологический холизм
Равновесность рынка <i>per se</i>	Принципиальная неравновесность рынка
Эргодичность	Непредсказуемость будущего

Методологический индивидуализм предполагает отрицание существования стоимости (объективного основания для системы цен) просто в силу того, что постулат стоимости осмыслен только вместе с признанием существования в экономике системных свойств. Одна из интерпретаций стоимости, восходящая еще к Аристотелю, это система справедливых цен, позволяющая обществу воспроизводиться. В свою очередь, отрицание существования стоимости (а значит – отрицание существования объективной меры) практически принуждает к принятию принципа равновесия (стремления к равновесию) [7].

Далее: что стоит за парадигмальным выбором базовой модели экономики как равновесной или неравновесной системы? За этим стоит понимание экономики как простой или сложной системы (см. [20]). При интуитивном представлении экономики как в первую очередь системы обмена, происходящего в короткие промежутки времени (без задержек, связанных с производством, и каких-либо иных нелинейных эффектов), с более интенсивными обратными связями, возвращающими систему в *status quo*, нежели внешние воздействия – принцип равновесия (стремления к оному) становится интуитивно очевидным⁸. Это интуитивное представление соответствует базовой теоретической модели предметной области экономической теории как модели диффузии [22].

Сложная система – это система многоотраслевой экономики с глубоким разделением труда⁹. В этом случае базовой теоретической моделью может быть система “реакция–диффузия”, в рамках которой можно моделировать то, что помимо обмена в экономических системах происходит преобразование одних ресурсов в другие [22].

Этим двум принципиальным базовым моделям экономики соответствуют две основные ветви экономической теории: трактовке экономики как простой

⁸ Представление экономики как процесса быстрого и линейного обмена зафиксировано в известном определении Л. Роббинса: экономика – это наука, “изучающая человеческое поведение с точки зрения отношения между целями и ограниченными средствами”, при этом Роббинс прямо указывает, что именно в области обмена “экономические обобщения имеют наибольшую практическую ценность” [21. С. 15].

⁹ Так, посткейнсианцы обосновывают фундаментальное отличие сложных экономических систем от простых наличием оборудования с длительным сроком службы и временных запаздываний информационных сигналов [20], то есть оборотной стороной удобства использования денег.

системы соответствует либо неоклассический *mainstream*, либо (при признании непредсказуемости будущего) неоавстрийская школа; принятию модели экономики как сложной системы соответствуют классический (неорикард-дианский, неомарксистский) подходы, и (при отрицании системной меры ценности) подход посткейнсианский. Мы имеем тем самым две основные парадигмы экономической теории, то есть две системы принципов, взаимно несовместимых: ибо нельзя представлять экономическую систему одновременно линейной и нелинейной, равновесной и неравновесной. Это и дает ответ на вопрос, вынесенный в заголовок статьи.

Хотя, как уже отмечено выше, последние десятилетия появилось множество теорий с приставками нео- пост- новая, etc, принципиально нового набора категорий (и нового теоретического взгляда), выходящего за набор дихотомий таблицы 3, по нашему мнению, предложено не было.

Возможно, все основные способы помыслить экономическую систему в ее сущности уже предложены. Соответственно, возможное развитие экономической теории – не в создании какой-то принципиально “новой” парадигмы, а в прояснении вопросов степени адекватности тех или иных вариантов теорий, а также в прояснении и упрощении чрезмерно запутанных (по состоянию на сегодня) вопросов методологии.

Литература

1. *Степин В.С.* Теоретическое знание // М.: Прогресс–Традиция, 2000. 744 с.
2. *Клайн М.* Математика. Утрата определенности // М.: Мир, 1984. 512 с.
3. *Поппер К.* Логика научного исследования / Поппер К. Логика и рост научного знания // М.: Прогресс. 1983. С. 33–235.
4. *Поппер К.* Открытое общество и его враги // М.: Феникс, Т. 2. 1992. 528 с.
5. *Arrow K.J., Debreu G.* Existence of Equilibrium for a Competitive Economy // *Econometrica*. 1954. V. 22. P. 265–290.
6. *Кун Т.* Структура научных революций // М.: Прогресс, 1977. 300 с.
7. *Егоров Д.Г.* Неоклассика vs классика: есть ли в экономической теории третий путь? // *Мировая экономика и международные отношения*. 2016. № 6. С. 35–41.
8. *Allais M.* A la recherche d'une discipline economique // Paris: Ateliers industrie. 1943. 723 p.
9. *Чемберлин Э.Г.* Теория монополистической конкуренции // М.: Директ-Медиа. 2007. 374 с.
10. *Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции // М.: Прогресс. 1986. 471 с.
11. *Стиглиц Дж.* Альтернативные подходы к макроэкономике: методологические проблемы и неокейнсианство // *Мировая экономика и международные отношения*. 1997. № 5. С. 64–72.
12. *Стиглиц Дж.* Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобально-го кризиса // Москва: ЭКСМО. 2011. 510 с.
13. *Woodford M.* Convergence in Macroeconomics: Elements of the New Synthesis // *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2009. N. 1. P. 267–279.

14. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право // М.: Дело. 1993. 192 с.
15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики // М.: Начала. 1997. 180 с.
16. Simon H. Rational Decision-making in Business Organizations. Nobel Memorial Lecture, 8 December, 1978. Available at: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1978/simon/lecture/> (дата обращения: 14.05.2020).
17. Davidson P. Reality and Economic Theory // Journal of Post Keynesian Economics. 1996. Vol. 18. Iss. 4. P. 479–508.
18. Сраффа П. Производство товаров посредством товаров // М.: ЮНИТИ–ДАНА. 1999. 160 с.
19. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал / Т. 1-2 // М.: URSS. 2019. 656/888 с.
20. Розмаицкий И.В. Введение в посткейнсианство // Идеи и идеалы. 2010. № 1(3). Т. 1. С. 88–105.
21. Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Вып. 1. С. 10–23.
22. Егоров Д.Г., Егорова А.В. О построении неравновесной микротеории // Общество и экономика. 2020. № 2. С. 18–33.

Dmitriy Egorov (e-mail: de-888@ya.ru)

Grand Ph.D. in Philosophy Professor,

Academy of Federal Penal Service of Russia (Pskov Branch) & Pskov State University. Pskov, Russia.

Angela Egorova (e-mail: de-888@ya.ru)

Ph.D. in Economics, Pskov, Russia.

HOW MANY PARADIGMS ARE THERE IN ECONOMIC SCIENCE?

The article describes a system of principles expressing the a priori foundations of the main schools of thought in modern economic theory. The main dichotomies of ontological principles are explicated that underlie the economic theory paradigms highlighted by the author. The conclusion is made: the possible development of economic theory is not in the creation of some fundamentally “new” paradigm, but in clarifying the extent of adequacy of certain versions of the existing theories.

Keywords: economic theory, methodology, paradigm, principle.

DOI: 10.31857/S020736760013635-7

© 2021

Игорь Балуц

доктор экономических наук,
доцент Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации (Москва)
(e-mail: balyuk@bk.ru)

Марина Балуц

кандидат экономических наук,
независимый эксперт
(e-mail: baljuk@bk.ru)

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ:
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА**

Авторы анализируют зарубежный опыт и российскую практику стратегического планирования, рассматривая его в качестве одного из главных инструментов повышения уровня эффективности национальной экономики. Авторы предлагают создать новый или наделять соответствующими полномочиями существующий федеральный орган исполнительной власти, который будет осуществлять разработку, координацию, контроль и мониторинг реализации стратегических планов, включая стратегию пространственного развития России.

Ключевые слова: стратегическое планирование, эффективность экономики, государственное регулирование экономики, социально-экономическая политика, стратегия пространственного развития.

DOI: 10.31857/S020736760013637-9

Стратегическое планирование является важным элементом системы управления как на микроуровне (на уровне отдельных экономических субъектов), так и на мезо- (на уровне отдельных регионов и отраслей) и макроуровне (на уровне экономики в целом). Оно заключается в определении ключевых целей и основных приоритетов развития, а также способов и средств, необходимых для их достижения. На уровне государственного управления стратегическое планирование позволяет сформировать механизмы, направляющие и корректирующие поведение экономических субъектов на микроуровне таким образом, чтобы обеспечить достижение целей, устанавливаемых на макроуровне. В конечном итоге стратегическое планирование призвано обеспечить повышение уровня эффективности экономики и стабильность развития страны, в том числе благодаря созданию условий для согласования интересов всех субъектов экономической деятельности.

В Федеральном законе от 28.06.2014 №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» под стратегическим планированием понимается «деятельность участников стратегического планирования по целеполаганию,

прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечению национальной безопасности Российской Федерации, направленная на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации» (ст. 3, п. 1) [1].

Принятие закона о стратегическом планировании стало важным шагом на пути цивилизованного институтированного развития системы государственного управления после длительного периода отрицания необходимости прямого участия государства в регулировании деятельности субъектов экономических отношений. Если в советское время применялись исключительно директивные методы управления экономикой и существовала система государственного планирования во главе с Госпланом СССР, то на постсоветском пространстве идея планирования была дискредитирована и существовавшая ранее система была полностью разрушена (Госплан был ликвидирован в 1991 г. вместе со всеми республиканскими, областными, районными и городскими плановыми комиссиями). Стало доминировать убеждение, что экономика не нуждается в регулировании, что только так называемая «невидимая рука рынка» [2] может обеспечить развитие и процветание. На практике это означало фактическое устранение государства от регулирования экономической деятельности в обществе.

В качестве обоснования необходимости устранения государственных органов от активного управления экономикой использовались ссылки на опыт стран с развитой рыночной экономикой, которые якобы обеспечили свой экономический рост и повышение уровня жизни населения за счет «освобождения от оков» государственного регулирования и применения исключительно рыночных методов управления. Распространению подобной точки зрения способствовал наблюдавшийся на рубеже XX-XXI вв. подъем мировой экономики, который происходил на фоне существенной либерализации государственного регулирования финансового рынка. Однако мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. еще раз наглядно продемонстрировал несостоятельность идей о самодостаточности рыночных механизмов и регуляторов и их способности обеспечивать сбалансированное, устойчивое развитие как экономики отдельно взятой страны, так и мировой экономики в целом.

Как показывает международная практика, страны с развитой рыночной экономикой применяли и в настоящее время достаточно активно применяют различные виды планирования (включая стратегическое планирование) и государственного регулирования. Разумеется, каждая страна, использующая в целях своего развития те или иные методы и принципы стратегического

планирования, отличается в этом смысле определенными национальными особенностями, которые были отражены в ряде научных публикаций. Изучением зарубежного опыта государственного стратегического планирования занимаются различные российские эксперты, среди которых А. Бойко, Д. Двинских, А. Клименко, В. Королев, А. Лагунов, И. Лебедева, Н. Невская, Л. Пахомова, А. Рассадина, Н. Рычкова, И. Сластихина, С. Холявко и др. Несмотря на отмеченные ими различия государственного регулирования экономики в отдельных странах мира, везде в той или иной мере применялись методы стратегического планирования, направленные на повышение социально-экономической эффективности и обеспечение стабильности их хозяйственных систем.

Степень государственного регулирования экономики, включая применение методов стратегического планирования, во многих развитых странах мира достаточно высока. Причем правительства экономически развитых стран, как отмечают некоторые исследователи, «при всемерном навязывании идеи свободного рынка за пределами своих границ и всяческом продвижении исключительно мер по либерализации экономики в качестве рецепта для развивающихся стран, сами активно использовали и используют промышленную политику и различные плановые методы экономического регулирования в качестве важнейшей составной части собственной стратегии развития» [3. С. 38].

Похожая позиция характерна и для некоторых международных финансово-кредитных организаций, в частности Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). В статье 1 Соглашения об учреждении Европейского банка реконструкции и развития сказано, что банк содействует переходу к открытой рыночной экономике стран Центральной и Восточной Европы, приверженных принципам многопартийной демократии, плюрализма и рыночной экономики [4]. В то же время в своей повседневной деятельности банк активно использует сугубо административно-бюрократические, а не декларированные демократические принципы работы. Это касается как процедуры отбора, рассмотрения и одобрения отдельных национальных проектов для возможного финансирования, так и принятия различных решений по другим вопросам. В частности, летом 2014 г. ЕБРР по сути присоединился к антироссийским внешним санкциям, инициированным США и поддержанным их союзниками, прекратив рассмотрение и финансирование новых проектов в России, являющейся одним из акционеров банка.

Концепция усиления государственного вмешательства в экономику зародилась еще в 20-30-е годы XX в. в период глубокого экономического кризиса, вызвавшего разрушение финансовой системы, обвал производства, массовую безработицу. Как отмечает бельгийский экономист Г. Ван дер Вее (Herman Van der Wee), в этот период «оказались бессильными механизмы, корректирующие рынок, которые, согласно либеральной доктрине, должны были восстановить

равновесие в условиях свободного рынка. Другими словами, реальное поведение на микроэкономическом уровне перестало отражать настоящие принципы рыночной экономики и не обладало достаточной гибкостью для возвращения к процессу экономического роста на макроэкономическом уровне» [5]. Обширные исследования в области истории мировой экономики позволили Г. Ван дер Вее сделать вывод о том, что «смешанная экономика появилась во все не в форме единой системы, основанной на какой-то особой идеологии. Рождение ее состоялось в момент кризиса рыночной системы на Западе в межвоенный период».

Один из основоположников теории смешанной экономики британский экономист Д.М. Кейнс (J.M. Keynes) теоретически обосновал необходимость усиления регулирующей роли государства, поскольку рыночная экономика оказалась нестабильна по своей природе ввиду отсутствия какого-либо автоматического механизма, обеспечивающего равновесие между производством и потреблением и полную занятость [6]. При этом он подчеркивал, что не видит оснований для «системы государственного социализма, которая охватила бы большую часть экономической жизни общества», поскольку «не собственность на орудия производства существенна для государства. Если бы государство могло определять общий объем ресурсов, предназначенных для увеличения орудий производства и основных ставок вознаграждения владельцев этих ресурсов, этим было бы достигнуто все, что необходимо». Д.М. Кейнс предлагал существенно расширить традиционные функции правительства, сохранив при этом возможности для проявления частной инициативы. Иными словами, государство должно осуществлять комплекс корректирующих и ориентирующих экономику действий, направленных на процесс принятия решений на микроэкономическом уровне, чтобы таким образом помочь достижению целей на уровне макроэкономики.

Усиление роли стратегического государственного планирования началось после Второй мировой войны на фоне национализации многих отраслей экономики и роста государственного сектора в экономике некоторых стран мира. Пионером стратегического планирования стала Франция, за которой последовали Нидерланды, Швеция, Япония, Южная Корея, Великобритания, Германия, Норвегия, Канада, США и др. [7. С. 211]. Именно благодаря усилению государственного вмешательства многим странам удалось относительно быстро восстановить экономику, разрушенную в период Второй мировой войны. Первоочередной целью послевоенной экономической политики западных стран стало обеспечение и поддержка экономического роста [5]. Экономический рост стал рассматриваться как инструмент, позволяющий уменьшить неопределенность, связанную с экономической деятельностью, поскольку в результате роста повышается платежеспособный спрос, что, в свою очередь,

повышает стабильность экономической системы и создает условия для ее дальнейшего развития.

С момента своего основания в октябре 1949 г. на плановой основе развивается экономика КНР. Пятилетние планы социально-экономического развития и в настоящее время являются главным элементом системы стратегического планирования в Китае.

Следует отметить, что сначала государственное планирование в различных странах осуществлялось на базе министерств финансов, однако в 60-е годы XX в. стали создаваться специальные национальные плановые органы, в задачу которых входило среднесрочное планирование экономического развития. Постепенно в мире сформировались три основные системы государственного регулирования и стратегического планирования: североамериканская, европейская и азиатская. В настоящее время различные методы стратегического планирования с учетом особенностей исторического развития, национальных традиций и социально-экономической структуры в той или иной степени используются практически всеми наиболее развитыми странами мира, а также в региональном интеграционном объединении Европейском Союзе.

Анализ зарубежного опыта государственного стратегического планирования позволяет выделить ряд наиболее характерных особенностей и общих ключевых моментов. Одним из них является важное значение социального консенсуса в связи с намеченными целями и предлагаемыми средствами их достижения. Особенно важна поддержка планов правительства со стороны крупного национального бизнеса. Как правило, общий язык легко находится в тех случаях, когда национальным корпорациям требуется государственная поддержка для выхода и закрепления на международном рынке. По мере усиления международных позиций национального бизнеса он старается уменьшить воздействие государственного регулирования на свою деятельность и теряет заинтересованность в результатах стратегического планирования и контроля на макроуровне.

Эффективность стратегического планирования может снижаться по мере достижения поставленных целей. В этом случае требуется формулирование новых целей и задач, соответствующих текущему этапу развития национальной экономики и мировой экономики в целом. В настоящее время перспективы развития мировой экономики связаны в первую очередь с экономикой знаний, или наукоемкой экономикой, основанной на широком применении новых знаний и инновационных технологий. Для стран Юго-Восточной Азии, например, характерно признание определяющей роли государства в обеспечении условий инновационной деятельности. Там создаются центры ускоренного роста, инновационно-технические кластеры, особые экономические зоны, технопарки [6. С. 17]. В целях стимулирования внедрения

инноваций различные страны мира используют не только экономические способы, но и методы прямого административного принуждения.

Хотя планы стратегического социально-экономического развития принимаются на правительственном уровне, региональным и муниципальным органам власти отводится приоритетная роль в разработке местных планов развития, которые должны соответствовать главным целям и направлениям развития национальной экономики [9, 10]. Одной из форм обеспечения независимости и самостоятельности местных органов власти в области стратегического планирования и формулирования стратегических инициатив является их финансовая поддержка со стороны центрального правительства в виде грантов, предоставляемых на конкурсной основе.

На региональном и муниципальном уровнях планируется значительное количество мероприятий, направленных на создание современной социально-экономической инфраструктуры и повышение качества жизни населения. Национальные отраслевые планы развития, как правило, принимаются на основе соответствующих региональных планов.

Региональные и муниципальные планы публикуются в средствах массовой информации, и на их общественное изучение, обсуждение и корректировку с привлечением авторитетных ученых и различных экспертов отводится определенное время (2-3 месяца). Местные органы власти, как и центральное правительство страны, регулярно отчитываются о результатах реализации планов развития.

При организации процесса стратегического планирования на различных уровнях важно избежать возможной нестыковки планов и различий в методах и принципах планирования. Пересечение интересов центральных и местных органов власти может приводить к дублированию запланированных мероприятий и нерациональному расходованию различных видов ресурсов, необходимых для реализации намеченных планов [11. С. 142].

Одной из характерных особенностей стратегического планирования в большинстве стран мира в настоящее время является приоритетность краткосрочного планирования. Хотя срок реализации ряда стратегических программ, как правило, составляет от десяти до пятидесяти лет, достижение намеченных целей осуществляется на основе средне- (пятилетних) и краткосрочных (годовых) планов развития. При этом главную роль играет краткосрочный план, который конкретизирует текущие потребности и необходимые ресурсы на всех уровнях национального планирования.

Как показывает международная практика, степень государственного регулирования экономики и выбор формы стратегического планирования (директивная или индикативная) зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. В условиях кризиса на международном и/или внутреннем рынке возникает потребность в усилении государственного регулирования экономики

и применении директивного стратегического планирования. При стабилизации финансово-экономической ситуации участники рынка проявляют заинтересованность в либерализации государственного регулирования, а правительство переходит к индикативной форме стратегического планирования. В условиях экономического подъема участники рынка заинтересованы в еще более высоком уровне либерализации регулирования, а целесообразность и необходимость стратегического планирования начинает все активнее подвергаться сомнению.

Степень государственного регулирования экономики и выбор формы стратегического планирования определяется также текущим состоянием национальной экономики, степенью зрелости внутреннего рынка и уровнем развития его инфраструктуры. По мере развития экономики, как правило, происходит переход от директивного к индикативному планированию и сокращается количество индикативных макропоказателей, которые включаются в стратегические планы развития. В этой ситуации государственное регулирование и планирование носят «точечный» характер, фокусируясь на достижении только ключевых целей и реализации самых приоритетных проектов [12. С. 52]. По нашему мнению, с преодолением кризисных явлений в экономике, а также с решением вопросов долгосрочного развития лучше справляются инструменты стратегического планирования и государственного регулирования, а с удовлетворением текущих каждодневных потребностей – рыночные механизмы. Следует подчеркнуть, что несмотря на вынужденно возросшую социальную ответственность бизнеса, он по-прежнему ориентирован прежде всего на максимизацию прибыли любой ценой, включая, например, искусственное формирование спроса на товары и услуги, которые удовлетворяют исключительно специально созданные для этого потребности. При этом расходуются совершенно реальные ресурсы (в том числе невозобновляемые).

Для финансового обеспечения практической реализации намеченных стратегических планов правительства различных стран мира традиционно используют госзаказ, субсидии из госбюджета, льготные кредиты, гранты, а также льготное налогообложение. Наряду с финансовыми применяются и административные стимулы в виде упрощения процедур подачи, рассмотрения и согласования необходимых документов, оформления соответствующих разрешений, осуществления мониторинга и контроля за выполнением стратегических планов.

В то же время правительства различных уровней не только всячески стимулируют процесс реализации стратегических планов, но и устанавливают определенные правила, нормы, стандарты и требования, направленные на эффективное использование имеющихся ресурсов, защиту окружающей среды, а также соблюдение гражданских прав. В случае необходимости соответствующие государственные органы энергично вмешиваются в процесс реализации

стратегических планов и применяют необходимые административные рычаги и методы воздействия для устранения выявленных нарушений и обеспечения нормальной деятельности.

Изучение зарубежного опыта стратегического планирования позволяет сделать вывод о том, что уровень его социально-экономической эффективности в значительной степени связан с правильным определением приоритетных перспективных целей развития (они зависят от текущего состояния экономики и существующих потребностей страны), которые не противоречат, а дополняют друг друга, а также имеют конкретные количественные и качественные индикаторы, которые можно измерить и сопоставить с другими показателями. В противном случае намеченные цели развития будут носить чисто декларативный и общетеоретический характер.

При этом важно, чтобы плановые показатели отражали реальное повышение эффективности. Иначе главная цель стратегического планирования не будет достигнута. В данном случае все сведется к достижению любой ценой плановых индикаторов без обеспечения ожидаемого социально-экономического эффекта. Кроме того, в целях повышения социально-экономической эффективности стратегического планирования необходимо создать механизм персональной ответственности соответствующих должностных лиц за достижение установленных плановых индикаторов.

Как показывает зарубежный опыт стратегического планирования, правильное целеполагание должно опираться на адекватную производственную и финансовую базу. Для достижения поставленных целей необходимо наличие соответствующих материальных и денежных ресурсов. В этой связи процесс стратегического планирования должен быть увязан с возможностями расходной части бюджетов различных уровней. Кроме этого, важна правильная оценка реального производственного потенциала страны, который будет обеспечивать выполнение стратегических планов. В противном случае намеченные цели развития так и останутся на бумаге.

Достижение целей стратегического планирования невозможно без соответствующего институционального обеспечения [6]. Как было отмечено выше, в международной практике достаточно широкое распространение получило учреждение специальных государственных органов, занимающихся разработкой и реализацией национальных стратегических планов. Они выступают драйверами процесса стратегического планирования и с учетом изменения ситуации внутри страны и за ее пределами вносят необходимые коррективы в реализацию намеченных планов. Подобные институты отвечают также за осуществление контроля и надзора за реализацией государственных планов. В случае необходимости правительство может вносить коррективы в их деятельность или же изменять существующую институциональную систему национального стратегического планирования.

Уровень социально-экономической эффективности стратегического планирования связан также с наличием необходимой законодательной базы и кадрового обеспечения. Без принятия законов и законодательных актов, детально описывающих и регулирующих процесс стратегического планирования, на каждом этапе будет возникать большое количество различных вопросов, необходимость решения которых будет существенно тормозить и затруднять своевременное достижение намеченных целей. Так же негативно будет сказываться и отсутствие профессиональных кадров и компетентных специалистов в области стратегического планирования. В результате это может привести к неправильному определению целей развития, неэффективному использованию ресурсов и, в конечном итоге, к невыполнению намеченных планов. В связи с этим многие экономически развитые страны мира выделяют необходимые денежные средства для подготовки специалистов в сфере государственного стратегического планирования.

Что касается российского опыта стратегического планирования, то следует отметить, что после разрушения советской системы плановой экономики концептуальные стратегические документы практически не разрабатывались. Хотя в 1994 г. и в 1996 г. были изданы указы Президента РФ, касающиеся обеспечения устойчивого развития страны [14, 15], однако проект государственной стратегии устойчивого развития, одобренный на заседании Правительства РФ в декабре 1997 г., так и не был утвержден после отставки Правительства в марте 1998 г.

Следующая попытка разработки стратегии развития Российской Федерации была предпринята в начале 2000 г. Вероятно, после глубокого экономического кризиса, кульминацией которого стал дефолт в августе 1998 г., в обществе постепенно начало происходить осознание того, что национальная экономика все-таки нуждается в определенных механизмах регулирования. Центром стратегических разработок (ЦСР) под руководством Г. Грефа были разработаны «Основные направления социально-экономической политики правительства на долгосрочную перспективу» (так называемая «Стратегия-2010») [16]. Предполагалось, что «Стратегия-2010» станет основой для последующих планов и программ Правительства РФ, поэтому в документе был сделан акцент на решение глобальных макроэкономических задач. В июне 2000 г. указанный документ в целом был одобрен Правительством страны, но в виде нормативного акта принят не был.

Первым официальным документом стратегического планирования в постсоветский период стала «Концепция долгосрочного развития России до 2020 г.» [17]. Этот документ в качестве приоритета предлагал инновационный и социально ориентированный путь развития с акцентом на многополярное развитие территории страны с формированием новых зон опережающего развития. В нем были определены основные направления экономического

развития отдельных территорий, предложены механизмы совершенствования системы государственного регионального управления, впервые было сформулировано понятие «геополитически приоритетных территорий» [17. С. 176], к которым была отнесена Калининградская область.

Практически сразу после официального одобрения многие положения документа потеряли свою актуальность из-за глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., поэтому в 2011 г. по поручению В. Путина была создана экспертная группа, которая в марте 2012 г. представила «Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года» [18]. В этом документе основной акцент был сделан на обоснование необходимости перехода России на постиндустриальную модель развития. Однако обновленная стратегия так и не была утверждена Правительством РФ.

После нескольких неудачных попыток формализации основных направлений стратегического развития страны принятие Федерального закона от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [1] положило начало формированию правовой основы системы стратегического планирования. В частности, в статье 20 Закона определен порядок разработки и утверждения Стратегии пространственного развития Российской Федерации. Положение о содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации и подготавливаемых в порядке ее реализации предложений о совершенствовании системы расселения на территории Российской Федерации и приоритетных направлениях размещения производительных сил на территории Российской Федерации было утверждено Постановлением Правительства РФ от 20.08.2015 № 870 [19], а основы государственной политики регионального развития РФ были утверждены Указом Президента РФ от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» [20]. Во исполнение Указа Президента РФ от 16.01.2017 № 13 была разработана и утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации № 207-р от 13.02.2019 «Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года» [21] (далее – СПР-2025).

СПР-2025 стала первым комплексным системным документом, содержащим основные принципы пространственного развития страны, что особенно важно для России как для государства, имеющего обширную протяженную территорию (площадь – более 17 млн кв. км, протяженность с севера на юг – свыше 4 тыс. км, с запада на восток – свыше 10 тыс. км). В СПР-2025 дальнейшее развитие получила идея выделения «геополитически приоритетных территорий». Согласно новой концепции, часть регионов относятся к категории «геостратегических территорий», которые подразделяются на два типа –

приоритетные и приграничные. В отношении каждого типа геостратегических территорий сформулированы цели, задачи и основные направления развития. Под геостратегической территорией понимается «территория в границах одного или нескольких субъектов Российской Федерации, имеющая существенное значение для обеспечения устойчивого социально-экономического развития, территориальной целостности и безопасности Российской Федерации, характеризующаяся специфическими условиями жизни и ведения хозяйственной деятельности».

Идея выделения территорий с особым статусом понятна, но в СПР-2025 на долю таких регионов приходится свыше $\frac{3}{4}$ площади страны, что, по нашему мнению, отражает определенный дисбаланс в подходах к стратегии пространственного развития. Следует также принять во внимание тот факт, что для региональных субъектов, не получивших статуса геостратегических, также характерно неравномерное экономическое развитие, отражающее исторически сложившуюся радиально-кольцевую территориальную структуру. Кроме того, именно в этих субъектах расположены многие регионы-доноры, которые формируют значительную часть доходной части бюджета РФ. Представляется логичной и целесообразной необходимостью доработки и детализации предложенной в СПР-2025 типологии территорий с определением основных принципов стратегического пространственного развития для каждого типа.

Содержащаяся в СПР- 2025 концепция пространственного развития на основе формирования центров экономического роста (ЦЭР), по нашему мнению, также требует дальнейшей доработки, поскольку планируемая точечная концентрация ресурсов, направленная на ускоренный экономический рост выделенных центров, будет приводить к запустению остальной части территории, из которой эти ресурсы будут перетекать в центр формирующегося регионального ядра. Если учесть, что одной из приоритетных целей Государственной программы РФ «Комплексное развитие сельских территорий», утвержденной Постановлением Правительства РФ № 696 от 31.05.2019 в развитие соответствующих положений СПР-2025, определено сохранение доли сельского населения в общей численности населения РФ на уровне не менее 25,1% в 2025 г. (в базовом 2017 г. – 25,7%) [22], то становится очевидным, что в качестве основного источника трудовых ресурсов, необходимых для развития ЦЭР, рассматриваются малые и средние города России. При этом в СПР-2025 отсутствуют какие-либо положения, определяющие дальнейшую судьбу подобных территорий.

Существует вероятность того, что в отдаленной перспективе ядро начнет испытывать недостаток территориальных ресурсов для дальнейшего развития и поэтому будет вынуждено выйти за свои границы, вследствие чего начнет происходить постепенный волнообразный рост, который рано или поздно охватит все свободное пространство. Однако этот процесс потребует много

времени, а люди, проживающие на таких территориях и не планирующие ни переходить в разряд сельских жителей, ни перемещаться в ЦЭР, могут стать потенциальным источником роста социальной напряженности.

Схема размещения геостратегических территорий РФ в соответствии с СПР-2025 показана на рис. 1.

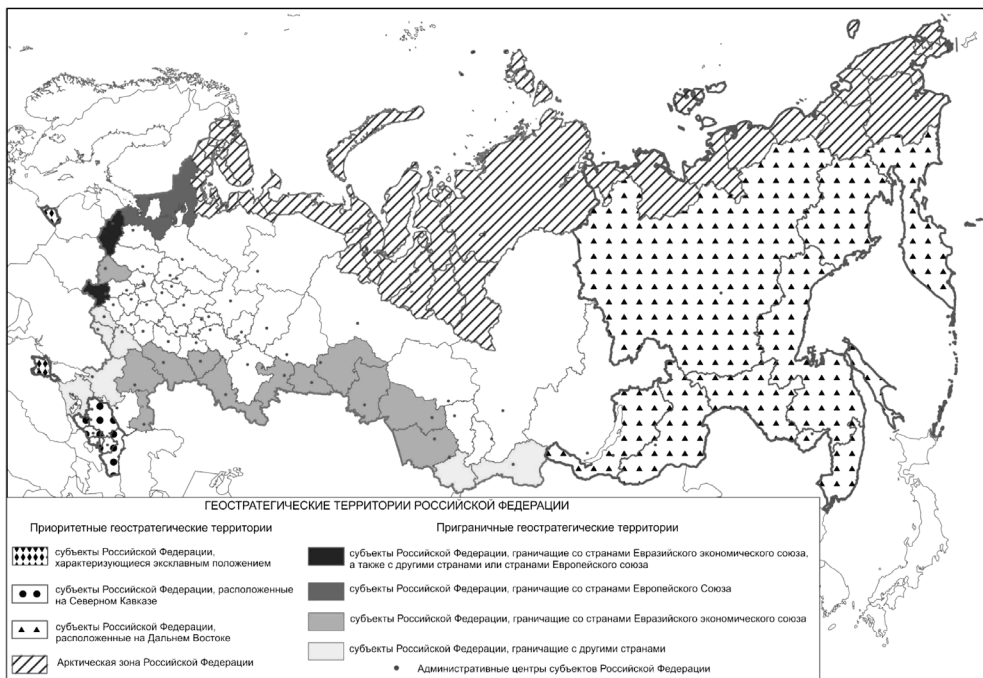


Рис. 1. Схема размещения геостратегических территорий Российской Федерации

Источник: Распоряжение Правительства РФ №207-р от 13.02.2019 [21].

Территория Российской Федерации характеризуется крайне неравномерным экономическим развитием, что в сочетании с большой площадью и протяженностью создает необходимость использования особых подходов к построению системы стратегического планирования. В таких условиях вопросы пространственного развития приобретают ключевое значение. На рис. 2 содержится иллюстративное подтверждение тезиса о неравномерности развития территории РФ. Как видно на диаграмме, величина валового регионального продукта (ВРП) на душу населения лидирующего по этому показателю Уральского федерального округа более чем в пять раз превышает аналогичный показатель Северо-Кавказского федерального округа (1 032 510,2 руб./чел. и 197 240,4 руб./чел. соответственно). Округами-лидерами являются Уральский, Центральный, Северо-Западный и Дальневосточный, а аутсайдерами – Сибирский, Приволжский, Южный и Северо-Кавказский федеральные округа.



Рис. 2. ВРП на душу населения по федеральным округам (2018 г., руб.)

Источник: составлено авторами по данным Мордовиястат¹.

Аналогичная картина наблюдается и внутри федеральных округов, что можно видеть на рис. 3 на примере Центрального федерального округа.



Рис. 3. ВРП на душу населения по субъектам ЦФО (2018 г., руб.)

Источник: составлено авторами по данным Мордовиястат².

¹ Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия URL: <https://mrd.gks.ru/folder/27963>

² Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия URL: <https://mrd.gks.ru/folder/27963>

Величина показателя ВРП на душу населения в пределах ЦФО варьируется от 195 994,9 руб./чел. в Ивановской области до 1 423 588,6 руб./чел. в Москве (разница составляет 7,26 раза). Следует отметить, что из 18 субъектов округа только Москва имеет показатель, превышающий общероссийский уровень, остальные 17 субъектов ЦФО имеют показатели более низкие, чем в среднем по РФ. Если говорить о территории РФ в целом, то по итогам 2018 г. дифференциация регионов по показателю величина ВРП на душу населения составила 61,75 раза (6 950 415,5 руб./чел. в Ненецком автономном округе и 112 553,4 руб./чел. в Республике Ингушетия).

Как показывает зарубежный опыт, эффективная система стратегического планирования должна иметь многоуровневый характер и соответствующее институциональное обеспечение. С этой точки зрения необходимо отметить, что раздел VI СПР-2025, содержащий информацию об основных направлениях пространственного развития Российской Федерации, нуждается в доработке с целью улучшения структурированности содержащейся в нем информации, что будет способствовать повышению уровня эффективности управления мероприятиями СПР-2025, позволит сформировать обоснованный перечень целевых показателей и обеспечит формирование механизмов для их успешной реализации.

На наш взгляд, направления пространственного развития целесообразно сгруппировать в соответствии с иерархией системы государственного управления. В одном подразделе должны быть сгруппированы направления, реализуемые в общегосударственных интересах, охватывающие территории нескольких крупных региональных образований (макрорегионов), поэтому требующие координации на федеральном уровне. В отдельном подразделе целесообразно сгруппировать направления, требующие координации на уровне макрорегионов. Следует отметить, что понятие макрорегиона сформулировано в СПР-2025 нечетко (в перечне используемых понятий объяснение термина «макрорегион» отсутствует), принципы выделения макрорегионов не определены. Отдельно следует выделить направления, требующие координации на уровне федеральных округов. Это позволит сформировать эффективную систему управления на уровне федеральных округов.

Несмотря на то, что СПР-2025 предусматривает проведение масштабных преобразований в сфере пространственного развития Российской Федерации, она является документом среднесрочного стратегического планирования (утверждена в 2019 г., охватывает период до 2025 г.), реализация которого предполагается в один этап. На наш взгляд, подобный документ, предусматривающий серьезные структурные преобразования и требующий использования значительных экономических ресурсов, должен иметь долгосрочный характер. Для каждого этапа реализации стратегии пространственного развития должны быть установлены свои приоритетные задачи и направления, а также

целевые ориентиры, что позволит отслеживать процесс пространственного развития и при необходимости вносить в него коррективы.

Кроме того, для повышения эффективности формируемой системы стратегического планирования целесообразно рассмотреть вопрос о создании нового или наделении соответствующими полномочиями существующего федерального органа исполнительной власти, ответственного за выработку государственной политики и нормативно-правовое регулирование в сфере социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, который должен стать центром, осуществляющим разработку, координацию, контроль и мониторинг реализации стратегических планов, включая стратегию пространственного развития. Наличие такого органа, обладающего соответствующими полномочиями, позволит не только избежать дублирования мер государственной поддержки, обеспечить учет стратегических интересов при формировании программ развития компаний с государственным участием, создать условия для оптимизации системы межбюджетных трансфертов, являющихся важным инструментом государственного регулирования экономики, но и будет способствовать повышению качества национального стратегического планирования и государственного регулирования, обеспечит согласованность всех документов стратегического планирования на всех уровнях системы государственного управления, что в конечном итоге приведет к росту эффективности экономики.

Такая структура может также иметь «надведомственный» характер. В этом случае ее можно создать, например, на базе Государственного Совета РФ в формате комиссии или рабочей группы, что целесообразно предусмотреть в федеральном законе «О Государственном Совете Российской Федерации» и в «Положении о Государственном Совете Российской Федерации». Подведомственная иерархическая структура, обеспечивающая решение задач стратегического планирования и государственного регулирования на местах, может быть сформирована в виде специально выделенных подразделений региональных администраций соответствующего уровня.

При этом, изучение особенностей и ключевых аспектов стратегического планирования и государственного регулирования экономики в зарубежных странах, особенно обладающих схожими с Россией экономико-географическими условиями, позволит повысить эффективность мер, связанных с практической реализацией федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Кроме того, анализ зарубежного опыта даст возможность избежать повторения типичных ошибок, которые были допущены различными странами мира в процессе формирования и развития систем национального стратегического управления.

Литература

1. Федеральный закон от 28.06.2014 №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/
2. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов // М.: Эксмо, 2016. 1056 с.
3. *Рассадина А.К.* Опыт индикативного планирования во Франции в свете задачи структурной трансформации российской экономики // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. Том 9. Выпуск 1. С. 37-48.
4. Agreement Establishing the European Bank for Reconstruction and Development [Электронный ресурс] URL: <https://www.ebrd.com/news/publications/institutional-documents/basic-documents-of-the-ebrd.html>
5. *Ван дер Вег Г.* История мировой экономики. 1945–1990 (пер. с фр.) // М.: Наука, 1994. 413 с.
6. *Кейнс Д.М.* Общая теория занятости, процента и денег // М.: Гелиос АРВ, 2012. 352 с.
7. *Невская Н.А.* Формирование системы индикативного планирования в развитых европейских странах // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 3(24). С. 210-м212.
8. *Пахомова Л.Ф.* Модели процветания (Сингапур, Малайзия, Таиланд, Индонезия) // М.: Институт востоковедения РАН, 2007. 256 с.
9. *Холявко С.И.* Шведская модель пространственного планирования: функции, проблемы и решения // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2014. Вып. 7. С. 159--168.
10. Plain English Guide to the Planning System. Department for Communities and Local Government. January 2015. [Электронный ресурс] URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/391694/Plain_English_guide_to_the_planning_system.pdf.
11. *Невская Н.А.* Особенности индикативного планирования в Великобритании // Научно-аналитический вестник ИЕ РАН. 2018. № 5. С. 140–144.
12. *Лебедева И.П.* Япония: эволюция системы экономического планирования и прогнозирования // Восточная аналитика. Выпуск 3. 2016. Институт востоковедения РАН, Москва, 2017. С. 36–52.
13. Актуальный опыт зарубежных стран по развитию государственных систем стратегического планирования (в 2 частях) / А.В. Клименко, В.А. Королев, Д.Ю. Двинских и др. // М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2016. 108 с.
14. Указ Президента РФ № 236 от 04.02.1994 «О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития» [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/5422>
15. Указ Президента РФ № 440 от 01.04.1996 «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» [Электронный ресурс] URL: <http://docs.cntd.ru/document/9017665>
16. *Дмитриев М., Юртаев А.* Стратегия-2010: итоги реализации 10 лет спустя // Экономическая политика. 2010. № 3. С. 107-114.
17. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 №1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] URL: <http://static.government.ru/media/files/aaooFKSheDLiM-99HEcyugytfmGzrnAX.pdf>
18. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Стратегия-2020: Новая

модель роста – новая социальная политика [Электронный ресурс] URL: <https://www.hse.ru/data/2012/03/14/1265002218/itog.pdf>

19. Постановление Правительства РФ от 20.08.2015 №8 70 «О содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также о порядке осуществления мониторинга и контроля ее реализации» [Электронный ресурс] URL: <http://government.ru/docs/all/103174/>
20. Указ Президента РФ от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41641>
21. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 207-р от 13.02.2019 «Об утверждении Стратегии пространственного развития РФ на период до 2025 г.» [Электронный ресурс] URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72074066/>
22. Постановление Правительства РФ от 31.05.2019 № 696 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Комплексное развитие сельских территорий» и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» [Электронный ресурс] URL: <https://base.garant.ru/72260516/>

Igor Balyuk (e-mail: balyuk@bk.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Marina Balyuk (e-mail: baljuk@bk.ru)

Ph.D. in Economics, Independent Expert

STRATEGIC PLANNING AS A TOOL FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF NATIONAL ECONOMY: FOREIGN EXPERIENCE AND RUSSIAN PRACTICE

The authors analyze foreign experience and Russian practice of strategic planning, the latter being considered as a major tool for increasing the efficiency of national economies.

The authors propose to establish a new federal executive body or to empower the existing one with the responsibility to develop, coordinate, control and monitor the implementation of strategic plans, including a strategy for the spatial development of Russia.

Keywords: strategic planning, efficiency of the economy, state regulation of the economy, social and economic policy, strategy for spatial development.

DOI: 10.31857/S020736760013637-9

© 2021

Олег Сухарев

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

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ: МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ

Цель статьи – дать обобщённую оценку применяемых методов исследования функционирования промышленности России и анализ наиболее агрегированных показателей, в частности, качественных показателей процесса технологической модернизации посредством внедрения цифровых технологий. На примере российской промышленности показано, как в зависимости от применяемого критерия индустриализации зависит общая оценка ситуации. Отмечается, что задача технологического обновления российской промышленности не может быть сведена исключительно к вводу цифровых технологий, без изменения широкого набора производственных технологий.

Ключевые слова: промышленность, деиндустриализация, факторы производства, моделирование, таксономия методов исследования, промышленная политика.

DOI: 10.31857/S020736760013641-4

Промышленность была и остаётся ядром материального производства, основополагающей отраслью, создающей продукцию промышленного потребления – средства производства, а так же большую номенклатуру продуктов потребительского назначения [1–3]. В наиболее развитых странах она снизила свою долю в ВВП, но увеличила многократно свою технологичность и интеллектуальный потенциал за счёт расширения роли НИОКР и внедрения новых технологий [5–6]. Это позволило обеспечить высокий динамизм промышленности, осуществить автоматизацию производства, роботизацию, повысить производительность и одновременно решать задачу экономии ресурсов, двигаясь по двум детерминирующим её стратегическое развитие векторам – безлюдности и безотходности производства. Центральным элементом промышленности остаются машиностроение и металлообработка¹, а также секторы приборостроения, электронного машиностроения и специальной технологии, микроэлектроники, составляющие виды

¹ Машиностроение создаёт средства производства, и его технологическое обновление направлено на создание новых видов оборудования для других секторов, а рост уровня технологичности сказывается на стоимости оборудования и фондов промышленности (всех секторов), производительности нового оборудования и технических устройств. Машиностроение представлено целым набором секторов: сельскохозяйственное, энергетическое, транспортное, станкостроение и производство инструмента, металлургическое, текстильное, крепёжных нормалей [3]. Анализ развития машиностроения в секторальном измерении позволяет учесть изменение состава основных фондов на предмет обновления технологических функций, тем самым оценивать технический уровень средств труда.

деятельности в рамках так называемого «high tech». Эти секторы сосредоточивают подавляющее число производственных технологий, применяемых к обработке и преобразованию ресурсов и материалов. Прогресс в этих технологиях привёл к появлению аддитивных технологий, вытесняющих многие виды механической обработки с включёнными в неё способами воздействия на материалы. В этом и состоит технологическое замещение и обновление, которое воплощает смысл и содержание научно-технического прогресса. Технологии решают задачу экономии ресурсов, причём не только материальных, но и такого важного и недооцениваемого ресурса как время. Хотя нужно отметить, что оценка эффективности внедрения новой техники производится по сроку окупаемости и по величине отдачи на осуществлённые вложения капитала на определённом интервале времени. Однако здесь речь идёт не о времени как критерии эффективности, а о времени как используемом ресурсе, обладающем высокой альтернативной ценностью.

Вопросы организации новой модели экономического роста в России проблематично решать без «принуждения» к изменению «существующей социально-экономической системы» [4]. Требуются изменения отношений собственности и распределения дохода. Одновременно это потребует воссоздания и эффективного функционирования объектов, которые создают и наращивают сам доход, создают условия для его увеличения. К таким объектам относится промышленность, создающая средства производства для создания стоимости и наращивания дохода. Требованиям общественного прогресса отвечает развитие промышленного производства, а не спекулятивной экономики по типу рантье, в связи с чем необходима принудительная трансформация промышленности [4]. В качестве стратегических линий такой трансформации можно обозначить следующие основные позиции:

- ресурсы общего назначения (сырьё, материалы, энергия);
- фонды и производственно-аппаратная база промышленности и технологическая основа производства;
- кадры и социальная инфраструктура промышленных предприятий;
- состояние агентов спроса промышленной продукции различного назначения;
- состояние производственной инфраструктуры и правил функционирования промышленных предприятий (институциональные условия).

Текущее состояние указанных элементов промышленности хорошо известно² (подробнее см. [7–8]), причём основные проблемы функционирования промышленности России пока не удаётся в системном ракурсе преодолеть, несмотря на формальный рост промышленного производства и даже

² В работах автора 2010–2012 гг. это состояние оценивалось эффектом «2-Д» [7], то есть деиндустриализацией и деквалификацией, которые взаимно усиливают друг друга.

ввод отдельных передовых технологий, которые измеряются буквально в штучном варианте (по данным Росстата). В связи с этим задача модернизации³ остаётся актуальной.

Определяющим вопросом является энергообеспечение промышленности как основного потребителя энергии. Кстати, наиболее энергоёмкими из высокотехнологичных видов являются микроэлектронные, полупроводниковые производства, то есть те виды, которые должны создавать базу для внедрения цифровых технологий. Человеческое общество, пройдя доэнергетическую (примитивные формы энергии) и энергетическую (от угля до нефти, газа и атомной энергии – исчерпаемые виды топлива) стадии своего развития, только подходит к постэнергетической (термоядерный синтез⁴ как неисчерпаемая энергия). На этой стадии элиминируются не только энергетические ограничения, но и возникнут новые возможности и технологии её использования – и не только в промышленности. Эти ориентиры не являются сугубо футурологическими, они реальны и контуры применения нового вида энергии уже отчётливо видны для специалистов. Данные преобразования в обеспечении энергией будут условием и дальнейших технологических изменений, траектории которых уже заданы сложившейся технологической структурой промышленности.

Нужно отметить, что в промышленности используется широкий спектр различных технологий (помимо технологий работы с информацией и данными – цифровых технологий), включая так называемые технологии широкого применения, воспроизводящие режим возрастающей отдачи. Как раз ИТ-секторы характеризуются возрастающей отдачей, однако стандартный набор секторов российской промышленности не показывает аналогичного эффекта. Таким образом, возникает своеобразная дихотомия развития промышленности, когда одни секторы показывают возрастающую отдачу, другие – неизменную или убывающую отдачу. Подобная дихотомия подчиняет себе и основные производства. Во-первых, ИТ-секторы с возрастающей отдачей не нуждаются в большом объёме фондов, оборудования. Во-вторых, классические секторы промышленности, наоборот, нуждаются в фондах и их обновлении в значительном объёме, однако относительно низкая величина рентабельности и отдачи на капитал этих секторов фактически лишает их необходимой динамики обновления средств производства.

³ Под модернизацией понимается существенное (иногда кардинальное) изменение функционирования объекта – промышленности, которое выражается в смене количественных пропорций и качества функционирования. Так, технологическая модернизация – это изменение технологической основы, структуры промышленного производства в пользу использования передовых технологий, что повышает эффективность производства.

⁴ Это безотходная энергия, не требующая больших запасов топлива, так как дейтерия и трития в избытке практически неограниченно. В 2020 году начался монтаж первого термоядерного реактора в рамках большого международного проекта, что можно считать началом практической реализации термоядерной энергетики.

Эффект «технологического дуализма», когда капиталоемкие технологии сочетаются с применением трудоемких технологий в соседствующих секторах и видах деятельности в рамках указанной структуры промышленности явно преобразуется, становится эффектом особого вида. Развитие секторов «high tech», связанных с цифровыми технологиями, информацией, нуждается в создании специальных средств производства. В основном это продукция микроэлектроники и полупроводниковой промышленности, однако другие сектора промышленности работают на обеспечение средствами производства указанных отраслей. Вместе с тем состояние иных производств как бы фиксируется, причём процесс обновления фондов идёт с довольно низкой интенсивностью. Данная ситуация ограничивает спрос и на электронные компоненты, и на продукцию российского информационного сектора. Поэтому закономерным выглядит покупка элементов, комплектующих, компьютеров и программного обеспечения за рубежом. Именно такая привязка присутствует в текущем функционировании российской промышленности, порождая зависимость внедрения цифровых технологий от импортных элементов.

Учитывая, что цифровые технологии представляют собой лишь некоторый технологический сегмент от общей технологической базы промышленности, сводить проблему технологической модернизации российской промышленности только к вводу цифровых технологий⁵, которые реализуются в покупаемой компьютерно-телекоммуникационной технике, представляется не вполне обоснованным. Подлинное содержание технологического обновления и модернизации промышленности в широком смысле видится как в замещении старых технологий новыми, причём по широкому спектру технологий и средств производства, а также в реорганизации промышленности как экономической системы, состоящей из значительного набора разнородных секторов и видов деятельности, включая обслуживающие виды труда.

Например, стоит вспомнить классификацию средств производства по уровню автоматизации Я. Кваши [3. С. 274–277], предложенную им ещё в 1959 году, который выделял: ручной инструмент и приспособления, машины с ручным и ножным приводом, приводной инструмент, приводные машины, полуавтоматы, циклические автоматы, рефлексные и программные автоматы, автоматизированные блоки машин, самонастраивающиеся автоматические блоки машин, система блоков с управляющими машинами, автоматические комбинаты. Сегодня существенная часть этих машин не применяется, а другая часть замещена полностью, в том числе за счёт перевода с аналогового управления на цифровое. Заключительные пункты классификации охватывают целый набор и сегодня действующих машин.

⁵ Цифровая технология замещает, вытесняет аналоговую технологию обработки сигнала, используется в работе автоматических устройств, роботах, компьютерах, коммуникационной техники, систем, работающих на искусственном интеллекте или аналогичных алгоритмах.

Интересна в этом ключе и классификация Дж. Брайта⁶, выделявшего 17 ступеней автоматизации производства от ручного и приводного инструмента до машин с регулированием режима во время исполнения операции и реакцией на непредвиденное изменение условий работы, что является свойством самоуправляемых ракет [3. С. 278–279]. До цифровой технологии все эти классы машин работали на электрических схемах и аналоговой технологии. Тем самым появление цифровой технологии улучшает качество сигнала и управления этими же машинами, существенная часть которых применяется и сегодня. В определённой степени данная технология позволяет создать и новые виды машин, на базе существующих, где требуется, например, более высокая разрешающая способность, которую можно обеспечить только электронным образом, то есть за счёт цифровой технологии. Указанные примеры и классификации говорят о высоком разнообразии и неоднородном охвате автоматизацией процессов современного производства. Причём степень охвата новой технологией зависит от технической структуры капитала, то есть исходной технологической базы и её состояния.

Проблемы диверсификации, концентрации и специализации производства, обеспечения технологического уровня и общей конкурентоспособности составляют основополагающие темы в рамках дискуссий о развитии российской промышленности. Рассматривается множество подходов к индустриализации, при отсутствии сколько-нибудь значимых обобщений в области методов измерения и исследования промышленных изменений. В связи с этим рассмотрим методы исследования проблем развития промышленного производства с общей направленностью на решение наиболее актуальной задачи технологической модернизации и изучение промышленных изменений.

Методы исследования промышленного развития

Чтобы обосновать меры промышленной политики, на взгляд автора, требуется глубокий анализ инерции динамики различных промышленных секторов и видов деятельности. Поскольку эти элементы промышленности весьма разнородны, то и меры промышленной политики должны быть дифференцированными, обращёнными к каждому сектору или виду промышленной деятельности, но в сумме должны работать на стимулирование производственной деятельности, развитие технологий и повышение технологического уровня промышленности. Осуществим классификацию основных методов исследования промышленного развития.

Можно выделить две большие группы методов по критерию изучаемой области (предмету):

- 1) исследующих текущее состояние промышленности;
- 2) исследующих возможности изменения сложившегося состояния по обнаруженным причинам и факторам, воздействующим к данному моменту на

⁶ Bright J. Automation and Management // Boston, 1958.

промышленность, с учётом инерции, то есть позволяющие дать тот или иной вариант прогноза.

Конечно, каждая большая группа включает различные методы и модели, причём они в принципе могут применяться в рамках каждой из указанных групп, но подчинены реализации разных исследовательских задач. Более того, первая группа методов явно обслуживает вторую группу, готовя для неё данные, используемые в дальнейшем анализе и в разработке моделей. Однако первая группа связана исключительно с измерением и диагностикой состояния промышленности, вторая группа методов — с изучением причин и факторов изменений, с тем, чтобы обосновать методы, воздействующие на эти изменения и понуждающие их развиваться в необходимом для общества направлении.

К первой группе методов можно отнести различные подходы по оценке:

- состояния основных фондов и кадрового потенциала, включая накопленную интеллектуальную базу (разработки и пр.) промышленности;
- уровня технологичности, автоматизации и механизации, оснащения цифровыми технологиями промышленного производства;
- величины производственной мощности, производительности труда и производительности отдельных видов машин и оборудования, а также их качества и конкурентоспособности продукции;
- уровня материалоёмкости, энергоёмкости, ресурсоёмкости производства, параметров объёма производства различных видов (в том числе эффективности) и запасов;
- уровня диверсификации, концентрации и специализации производства, монополизма;
- величины инвестиций по различным направлениям использования (основной и оборотный капитал, человеческий капитал, производственная инфраструктура, информация и технологии);
- величины социальных индикаторов производства (заработная плата работника, высшего менеджмента, разрыв по оплате труда и доходам, соотношение заработной платы — прибыль), структура собственности и дивидендов;
- институциональных условий факторов функционирования промышленных предприятий, включая законодательно-правовую основу, различающуюся по различным секторам промышленности, в том числе в части налогообложения и пр.
- уровня развития производственной инфраструктуры, включая логистические цепочки;
- форм организации производства (вертикальная, горизонтальная), реструктуризации предприятий и промышленных рынков, а также эффективности системы управлениями предприятиями и секторами промышленности.

Конечно, различные промышленные секторы в силу своей специфики имеют особенности методов оценки, применяемых для измерения текущего состояния и его изменения. Данная группа методов позволяет идентифицировать состояние

промышленности в целом или её отдельного сектора или группы предприятий, но не позволяет установить причинно-следственные связи между факторами изменений, способами воздействий и изменением указанных параметров. Данные методы осуществляют только диагностику состояния промышленности. Они применяются для проведения компаративных исследований не только между странами, когда сравниваются промышленные секторы различных стран, но и для сравнения развития отраслей в рамках одной страны.

Ко второй группе методов, позволяющих применить теорию размещения и эффективности факторов производства совместно с эволюционной теорией реструктуризации экономических систем, относительно промышленности отнесём следующие магистральные подходы⁷, предполагающие задействовать соответствующий модельный аппарат:

- факторные модели динамики (в том числе на базе производственных и технологических функций), выявляющие вес и значение тех факторов, которые детерминируют развитие промышленности и её отдельных секторов, а также позволяющие установить воздействие отдельных мер промышленной политики, влияющих на риск ведения деятельности в рамках промышленных секторов и рынков, инвестиции, технологическое обновление, приобретение информации и т.д.

- эволюционные модели популяций фирм и секторальной динамики (построенные на биологических аналогиях, игровых конструкциях, агентских взаимодействиях⁸), позволяющие выявить различные аспекты секторальных взаимодействий внутри промышленности как системы, а также промышленности и других отраслей национальной экономики, прикладываемые к задачам описания стохастического инновационного развития промышленности в различных его аспектах;

- синергетические модели, имеющие, как правило, весьма сложную (в силу высокой нелинейности), иногда неопределённую математическую форму (в силу высокой абстракции допущений), требующие дополнительных интерпретаций, значение которых часто превосходит возможности реального влияния на ситуацию в рамках промышленной политики;

⁷ Этот перечень, видимо, не может быть окончательным и потребует расширения. Но указанные направления являются основополагающими в изучении причин и факторов промышленного развития.

⁸ Здесь применяются агент-ориентированные модели как направление в эволюционном моделировании, когда создаётся искусственная модельная среда общества, сектора, сегмента, установлены общие параметры работы агентов и далее запрограммированная ситуация отпускается с намерением посмотреть, к чему приведёт подобный формат агентского взаимодействия. Хотя имеются варианты применения агент-ориентированных моделей, сводимых, по сути, к факторному моделированию, которое кроме усложнения мало что проясняет в области определения влияющих на промышленность факторов. Тем самым, эволюционный подход абсолютно не отрицает применение факторных моделей, производственных функций и т.д.

- прогнозные модели, обращённые к разным целевым функциям, описывающим функционирование промышленности, секторов и предприятий, предполагающие⁹ использование экстраполяционного, генетического прогноза, нейроалгоритмов, предполагающих встраивание управленческих решений (мер промышленной политики, реализуемых на разных уровнях) в саму модель;
- модели институционального дизайна (проектирования и планирования правил для промышленных организаций), контрактных взаимодействий, предполагающие учёт информирования агентов, институциональный анализ структуры промышленного рынка, форм организации, а также социология промышленности, позволяющая выявлять необходимые формы организации и управления промышленным производством;
- оценка уровня индустриализации (деиндустриализации) по общему и специальному (технологическому) критериям, что позволяет выбрать стратегию развития в рамках промышленной политики, применяя и факторный анализ¹⁰.

Перечисленные группы методов, предполагающие реализацию указанного модельного аппарата, направлены на то, чтобы выявить условия и установить факторы развития промышленного производства, конкуренции с тем, чтобы найти наиболее целесообразные варианты воздействия на развитие промышленности, обеспечивая наилучшую эффективность работы промышленных предприятий и организаций, их весомые конкурентные перспективы. В условиях скоростной технологической гонки как имманентной характеристики современной промышленной конкуренции, отмеченные позиции выступают необходимым аналитическим инструментом при обосновании мероприятий промышленной политики. Мощным объединяющим началом этих модельных методов выступает, на мой взгляд, структурный анализ, наивысшим воплощением которого можно считать метод В. Леонтьева «затраты-выпуск» (или межотраслевого баланса)¹¹. Однако содержание структурного анализа много шире отраслевой или секторальной композиции, задаваемой рамками межотраслевого баланса, так как позволяет получить

⁹ Конечно, уместно применять различные методы прогнозирования. Широкую популярность приобрело сценарное прогнозирование на базе известных методов, в том числе на основе метода экстраполяции. Он же применяется и в так называемом патентном методе прогнозирования, позволяющем оценить момент внедрения в практику изобретений по полученным патентам. Прогнозы делаются на базе использования «дерева целей» с применением различных аналогий и т.д. Это обширная группа методов, позволяющих дать оценку будущего состояния рассматриваемого объекта посредством применения множества имеющихся процедур. Сегодня методы прогнозирования предполагают различную и весьма не тривиальную математику, используя детерминированные или случайные условия. Однако обычно прогнозная функция задана и слабо изменяется в период прогноза либо отслеживания прогноза, что создаёт известные трудности со свершением прогноза и оценкой правдоподобия используемой модели.

¹⁰ Подробнее см. Сухарев О.С. Теория реструктуризации экономики // М.: Ленанд. 2016. 256 с.; Татаркин А.И., Сухарев О.С., Стрижакова Е.Н. Определение вектора новой промышленной политики на основе неошумпетерианской теории // Вестник ПГНИУ. Серия "Экономика". 2017. №1(12). С. 5–22.

¹¹ Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика // М.: Экономика. 1997. 479 с.

архитектурный срез экономической динамики, выделяя изменение факторов и инструментов воздействия во влиянии на динамику структурных пропорций. Ещё одним методом анализа структур является, например, портфельный анализ и реализуемые им оптимизационные модели, которые могут быть обращены не к финансовым активам, а реальным объектам промышленности или реализуемым государственным программами развития различных секторов и видов деятельности¹².

Нужно отметить, что применение модельного подхода к разнородным и специальным видам промышленной деятельности имеет имманентные ограничения, которые не обнаруживаются в ходе построения таких моделей. Если агент-ориентированные модели все равно сводятся к набору факторов, то известный факторный анализ может оказаться более действенным и менее сложным в применении методом, который с не меньшей, а может быть, и лучшей точностью позволит оценить влияние труда, капитала или технологического обновления на динамику развития промышленного сектора или всей промышленности. Так называемые синергетические модели наподобие тех, что приводит Б. Занг¹³, конечно, имеют некоторую полезность в применении, но весьма ограниченную в смысле системной реализации промышленной политики, так как определяют какие-то режимы нелинейной динамики, которые требуют, помимо добавочной верификации, ещё и идентификации на рассматриваемом объекте, который описывает модель. Иногда применение таких моделей заканчивается весьма расплывчатыми рекомендациями на уровне экономической политики, не говоря о том, как будут изменяться при этом иные релевантные параметры объекта, в частности для промышленности, фонды, технологии, работающий персонал. Конечно, подобные модели помогают прояснить направления изменений, характеристики динамики и сложившийся её режим. Однако они могут быть заменены факторными моделями, дающими аналогичные оценки. Здесь должен включаться принцип «презумпции теории», то есть, использования той модели, которая с меньшими средствами позволяет дать аналогичные или более значимые выводы и рекомендации. Метод «затраты-выпуск», несмотря на широкие возможности, менее удобен с точки зрения подготовки данных и освоения, затем интерпретации полученных результатов. Структурно-эмпирический анализ в секторальном разрезе может вполне быть адекватной заменой его применению и дать не менее ценные практические рекомендации в части идентификации состояния промышленности и промышленной политики.

Суммируя сказанное, анализ изменений в промышленности целесообразно строить на принципе «встречного движения». С одной стороны, снизу оценивать текущее состояние (фондов, техники и технологий, человеческого потенциала и т.д.) и динамику, которая к нему привела, с другой стороны, сверху — формулировать цели

¹² Подробнее см.: *Sukharev O.S. The restructuring of the investment portfolio: the risk and effect of the emergence of new combinations // Quantitative Finance and Economics. № 3 (2). 2019. Pp. 390–411.*

¹³ Подробнее см.: *Занг Б. Синергетическая экономика // М.: Мир. 1999. 335 с.; Сухарев О.С. Теория экономической дисфункции // М.: Машиностроение-1. 2001. 212 с.*

и программы развития различных секторов промышленности, разрабатывать меры воздействия. Результаты предпринятого анализа по первому направлению составят информацию, насколько возможно достижение плановых ожидаемых параметров исходя из текущего состояния объекта. Такой способ позволит оценить возможности прийти к некой индустриальной структуре, в том числе преодолеть деиндустриализацию за счёт ввода новых технологий.

При построении сценариев изменений в промышленности уместно формирование набора критериев, показателей, которые будут изменяться в ходе планируемых воздействий, например, перехода на цифровые технологии как способа технологического обновления. При этом будет важно то, как применение капиталоемких и трудоинтенсивных технологий повлияет на динамику объёма производства, занятость, переподготовку кадров, эффективность — фондоотдачу, энерго- и материалоёмкость производства, структуру затрат и т.д. Автоматизация и электронизация производства имеют целевое назначение в виде повышения производительности и эффективности производства, следовательно, требуют количественной оценки эффекта внедрения, включая допустимый — достаточный масштаб или границы. В современных обсуждениях как будто именно этот вопрос отходит на второй план, а эффективность становится самоочевидной вещью, что по многим направлениям промышленного развития совершенно не так. О всеобщей автоматизации производства мечтал основатель кибернетики Н. Винер ещё в 1950 г., однако по факту она не достигнута до сих пор, хотя имелись оценки в тот период, что понадобится где-то 60 лет на достижение такого результата [3. С. 345–346]. Следовательно, имеются сугубо экономические ограничения, включая состояние технологической базы и технического строения капитала, выступающие объективными ограничителями на масштаб распространения автоматизации и электронизации производств¹⁴. Более того, следует сказать, что автоматизации подлежат наилучшим образом поточные производства, выпускающие однородную продукцию и перерабатывающие такой же однородной ресурс. Подобные фабрики с минимальным участием человека уже функционируют и используются в передовых странах с 1980-х гг. Однако повышение наукоёмкости производства, его дифференциация и изготовление штучных или мелкосерийных изделий ограничивает масштаб автоматизации и электронизации. Хотя многие виды услуг и производственной инфраструктуры переведены на компьютерное управление, включая и процесс проектирования изделий. Это существенно снижает издержки подготовки технической документации и производства.

Производственная инфраструктура при вводе цифровых технологий изменяется кардинально, и это приводит к тому, что трудоинтенсивные секторы

¹⁴ Имеет значительный смысл исследование связи уровня автоматизации при соответствующем её измерении и численности занятых работников в секторе промышленности, на предприятии, также автоматизации и фондоёмкости производства, уровня автоматизации и энергоэффективности производства и пр.

забирают высвобождаемую рабочую силу. Однако если для промышленности наблюдается отток и трудового ресурса, и капитала, распределяемого, в частности, в транзакционных и сырьевых видах деятельности, то это нарушает логику эффекта «технологического дуализма» за счёт явления деиндустриализации по технологической компоненте. Никакой компенсации такого вытеснения, как в стандартном эффекте «технологического дуализма» не происходит, а нарастает технологическое отставание. Происходит деградация сектора, отдающего основные ресурсы своего развития в пользу иных секторов.

В таком случае возникновение новой информационно-производственной инфраструктуры может обслуживать именно эту новую форму технологического дуализма и развёртываться в некотором масштабе под указанный процесс. Это объясняет соседство очень отсталых и самых передовых технологий¹⁵. Таким образом, исследование различных аспектов модернизации промышленности, в том числе технологического обновления как вида модернизации при соответствующем охвате, предполагает применение перечисленных методов сгруппированных в две большие группы. Без оценки текущего состояния и условий, включая правила поведения предприятий, весьма трудно только на модельном уровне выявлять некие факторы и условия, полезные с точки зрения стимулирования технологической модернизации и повышения общего уровня технологичности промышленности.

Нужно подчеркнуть, что технологическое обновление всегда выражается в замещении технологий, то есть происходит реструктуризация по технологической компоненте, которая способна охватить и систему управления, и организацию промышленной деятельности как таковую. В связи с этим, требуется оценивать ресурсы, необходимые для осуществления подобного замещения, а также исходное состояние промышленности, формирующее спрос на подобные действия на уровне предприятий. Осуществление прорывов, которое кажется возможным с точки зрения макроэкономического анализа, привязанного к оценке агрегатных величин, часто упирается в микроэкономические ограничения, вытекающие из инерции текущего состояния и стереотипов хозяйственного поведения субъектов промышленной деятельности. Так, технологическая модернизация, которая обычно системно затрагивает все аспекты промышленного производства, требует преодоления эффекта «технологического дуализма», о котором частенько в России забывают в пылу обсуждений «цифровой экономики». При

¹⁵ В основном эти технологии сосредоточены в военно-технической области российской экономики, а отставание по технологическому уровню показывают гражданские секторы производства. Сжатый внутренний рынок, ограниченные экспортные возможности – выступают мощными ограничителями процесса технологического обновления гражданских производств. Режим секретности развития военных производств, накопленные технологические заделы буквально уникального состава, а также сложившиеся экспортные контакты – позволяют не только сохранить, но и нарастить технологическую основу военного производства. В этом нет никакого российского парадокса, а наблюдается изменённый эффект «технологического дуализма».

этом в рассуждениях о цифровых изменениях отходит на второй план вопрос об автоматизации производства (системах автоматизированного управления). Но именно этот вопрос является центральным, так как применение не просто электронных технологий делает производство более быстрым, экономит время, повышает производительность, а изменяет содержание осуществляемых производственных операций на различных его стадиях. При этом использование электронных машин¹⁶ также требует оценки, для чего следует напомнить применение двух важных показателей: электронной вооружённости труда¹⁷ и кибернетической автоматизации¹⁸ производства [3. С. 345]. Возможен вариант иной оценки, отношением продукции, созданной с применением цифровых технологий к общему объёму произведенной продукции, либо компьютерной мощности, применяемой в производстве приходящейся на единицу фондов. Возможен подход по числу занятых за обслуживанием автоматизированных устройств и обеспеченных компьютерами к общему числу занятых. Хотя последний показатель может отразить искажающий транзакционный эффект, когда все обеспечены компьютерами, но производство осуществляется по отсталым технологиям либо не применяет имеющиеся новые аналоги.

Таким образом, возможно возникновение эффекта компьютерного или цифрового управления, по сути, отстающих в технологическом отношении производств. Тем самым, следует учитывать технологическую конкуренцию в широком контексте, а не только в аспекте распространения цифровых технологий по различным видам автоматов (роботов) и устройств, где заменена аналоговая технология. Сами эти автоматы (роботы) могут оказаться низкопроизводительными (в сравнении с конкурентными вариантами), хотя будут управляться цифровой технологией¹⁹. Поэтому требуют оценки различные виды автоматизации и электронизации производства. Нужен дополнительный поиск детерминированной

¹⁶ Работа электронной машины предстаёт в виде произведения числа логических элементов на время её работы в часах за год [3]. На стр. 344 в своей работе, относимой к 1960-м гг. Я. Кваша первым пунктом в группировке электронные машин называет цифровые (дискретного действия), вторым – аналоговые (непрерывного действий) и далее всего пять типов. Тем самым, как видим, данные технологии давно известны. Причём абсолютно справедливо подчёркивается принцип действия – цифровой или аналоговый. В связи с этим, представляется, что явно завышены ожидания по поводу эффекта от расширения технологий на новом цифровом принципе действия. Следует проводить дополнительные исследования – искать связь между ростом производительности и вводом цифровых технологий, заменой принципа действия в существующих автоматах и механизмах, роботах при условии, что уровень самой роботизации промышленности России крайне низкий в сравнении с иным передовыми странами (Япония, Германия). Ввод цифровых технологий в промышленность России согласно государственной программе «Цифровизации» имеет различные ограничения, связанные с объективными границами распространения приборно-аппаратной основы реализации данного вида технологий., что детерминируется состоянием текущей технологической базы.

¹⁷ Данный показатель определяется величиной мощности электронных машин на одного занятого.

¹⁸ Этот показатель рассчитывается как отношение мощности электронных машин к потребляемой электрической мощности.

¹⁹ В экономических дискуссиях последнего времени в России именно эти аспекты абсолютно не учитываются и слабо обсуждаются.

связи между расширением робототехники и производительностью труда в промышленности, между электронизацией и параметрами эффективности промышленного производства, а также между электроёмкостью и уровнем автоматизации, численностью персонала и автоматизацией и др.²⁰.

Обозначенный выше «технологический дуализм», сводимый не к вытеснению труда за счёт капиталоемких технологий в области трудоинтенсивных производств, а к перемещению труда в транзакционные виды деятельности (из капиталоемких и трудоинтенсивных производств), которые сегодня по большей части охвачены цифровыми технологиями (компьютерная техника, сети, шаблоны обмена данными и т.д.), становится весьма ощутимой преградой для формирования современной промышленности России посредством преодоления эффекта деиндустриализации и декапитализации за счёт технологической модернизации. Остановимся на новой форме технологического дуализма в России подробнее.

Технологии: преодоление эффекта дуализма

Научно-техническая деятельность человека и необходимость облегчения его физического труда, расширяющиеся потребности и способы их удовлетворения создали своеобразный технологический генератор. Возникло множество технологий в разных сферах деятельности, которые, взаимодействуя, определили не только направления своего развития, но и создания дальнейшего числа новых технологий благодаря комбинаторному эффекту. Их число настолько возросло, что стало целесообразно вводить классификации технологий по тому или иному признаку или признакам, чтобы разграничить области их действия и определить дальнейшие варианты взаимодействия и развития. Спектр технологий представлен капиталоемкими и трудоинтенсивными технологиями, одновременное присутствие которых порождает «технологический дуализм» – первые вытесняют вторые, но излишек рабочей силы адсорбируется трудоинтенсивными технологиями, препятствуя вводу в этих секторах капиталоемких технологий.

В одной из работ автора [6] были выделены две большие группы технологий – реальные и виртуальные. Каждая группа разделена на два класса технологий. Реальные технологии представлены технологиями живых и неживых систем. Виртуальные технологии представлены технологиями социально-политическими, управления и информационно-коммуникационными технологиями. Цифровые технологии встроены²¹, преимущественно, в цепочку как раз последней категории – информационно-коммуникационных технологий как элемент в применяемых устройствах

²⁰ Конечно, для расчёта подобных и ряда других похожих показателей нужна соответствующая достоверная статистика по промышленности и предприятиям, которая иногда просто отсутствует в учёте. Например, оценить показатель кибернетической автоматизации для отдельных секторов по указанному критерию совсем не просто.

²¹ Разумеется, они присутствуют и в группе так называемых реальных технологий – двух её больших классов, поскольку в них применяются информационно-коммуникационные технологии.

(компьютерах, сетях и т.д.). Они охватывают обработку сигнала — дискретную, чем и отличаются, например, от аналоговых технологий (непрерывный спектр обработки сигнала).

К технологиям живых систем относятся медицинские технологии, биотехнологии и питания, некоторые биохимические.

К технологиям неживых систем относятся производственные технологии: добычи и переработки сырья, энергетические, химические, электронные, строительные, машиностроительные, металлургические, космические и др.

Информационно-коммуникационные технологии включают технологии управления сетями (интеграция на одном сервере, выделение локальной сети), управление базами данных, защиты от кибератак и вирусов, разработки программных продуктов, компьютерную технику, обеспечение связи и коммуникации и как высший технологический уровень — искусственный интеллект, обеспечивающий связь и коммуникацию, переработку информации по самонастраивающимся алгоритмам, имитирующим мыслительную деятельность.

Цифровые технологии вытесняют аналоговые технологии (как было отмечено по принципу действия), одновременно позволяя создавать ряд приборов, которые не могли бы иметь необходимые характеристики при применении аналоговой технологии. Поэтому подобное технологическое замещение должно иметь некий эффект влияния на технологическую структуру и возможности развития промышленности. Особенно это касается информационно-коммуникационной сферы, систем управления промышленными предприятиями, а также обеспечения некоторыми видами создаваемых приборов. Однако имеет значение то, как их применение изменит фонды, труд занятого на производстве персонала, содержание производства, затраты, показатели эффективности и т.д. Видимо, изменения будут происходить с течением времени, но фонды точно быстро заменить не удастся, тем более, что в них реализованы не только цифровые, но и большой пласт иных производственных технологий. Их состояние предопределяет размер внедрения оборудования, работающего на цифре. Кроме того, замена кадров, дефицит которых подтверждают владельцы многих видов бизнеса, становится тормозящим условием по автоматизации, а цифровые изменения могут осуществляться в том масштабе, чтобы не привести к значительному сокращению персонала. Такая модель цифровизации, если она будет иметь место, в некотором смысле создаёт напряжённость между автоматизацией производства и его цифровизацией²². Несмотря на то, что современные автоматы переводятся на цифру, масштаб внедрения самих автоматов может оказаться ограничен, исходя из

²² Возможность такого сценария даже гипотетически не рассматривается в исследованиях по промышленности последнего времени в России, в связи с цифровыми проблемами. Хотя указанный исход не является нереальным, судя по состоянию промышленного производства и его проблемам, известным на сегодняшний день для широкого круга специалистов.

текущих весьма суженных задач развития производства и ограниченных возможностей по инвестированию их внедрения.

Увеличение производительности от низкой исходной величины можно ложно трактовать и объяснять каким-либо вводом новых технологий. Однако при этом не учитывать эффекты влияния иных производственных технологий, которые также должны обновляться. Они в этот же период могут если и не обновляться, то как-то совершенствоваться. Данный аспект весьма сложно учитывается даже в измерительном смысле. Получить же «чистую оценку» технологического вклада в эффективность производства (в ходе цифровизации) не позволяют применяющиеся на сегодня модели, используемые в исследовании промышленности (применение которых зависит и от методов диагностики). В связи с этим весьма завышен пафос тех исследователей, которые сильно ратуют по поводу агент-ориентированных или синергетических моделей, которые на поверку имеют имманентные ограничения в применении, в том числе на уровне верификации. Формируемая ими реальность бывает не так близка к реальному состоянию промышленности. К тому же эмпирический анализ конкретных возможностей в обновлении фондов, технологий, кадров, позволяет более конкретно сформулировать существо многоаспектного выбора, возникающего по отдельным секторам промышленности.

Технологический дуализм принимает иной вид совместной эксплуатации различных по уровню технологий – отсталых и вполне передовых (они возникают по каждому виду – капиталоемких и трудоемких технологий). Причём обслуживающие кадры также отличаются по знаниям, которые диктуются этими технологиями, что усиливает указанный эффект дуализма. Возникает и проблема переобучения и переподготовки кадров при решении проблемы технологической модернизации промышленности. Преодолеть подобный дуализм возможно только системно, улучшая технологическую оснащённость производств соразмерно их расширению в части создания продукции для внутреннего рынка.

Технологический дуализм отчётливо виден, когда данные говорят о том, что при снижении отгрузки товаров ИКТ-сектора в 2015–2018 гг. растёт разработка и применение различных технологий, в частности передовых производственных, нанотехнологий, но увеличение их числа происходит в очень низком диапазоне, буквально штучно (см. рисунок 1).

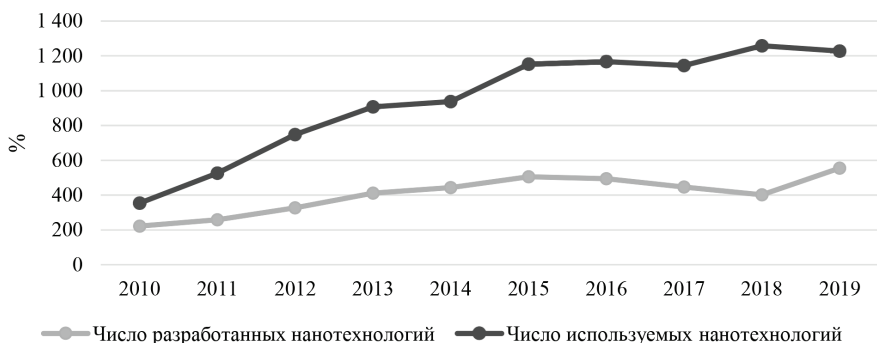
Поэтому такая динамика новых технологий оказывает весьма слабое влияние на общую технологичность²³ экономики и промышленности. Но и в

²³ Технологичность в ряде опубликованных исследований автор оценивал по соотношению объёма отгруженной инновационной к объёму отгруженной неинновационной продукции. Этот показатель весьма агрегированный, условный, но он неплохо показывает согласно учёту долю инновационной в неинновационной продукции. Тем самым как бы характеризует реализованную по факту возможность создания инновационной продукции, которая предполагает применение отнюдь не устаревших технологий.

Отгружено товаров (услуг) собственного производства, связанных с информационными и коммуникационными технологиями, организациями сектора ИКТ, % от общей величины отгруженной продукции по видам деятельности



Число разработанных и используемых нанотехнологий в России



Число разработанных передовых производственных технологий по видам экономической деятельности в России, ед.

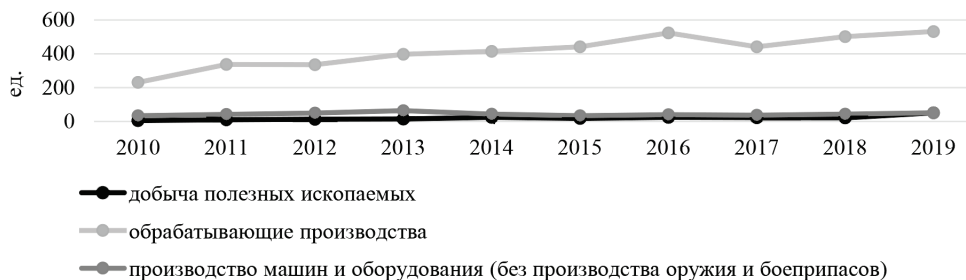


Рис. 1. Доля отгруженных товаров ИКТ-сектора, 2015–2018 гг.²⁴ (сверху), число разработанных и используемых нанотехнологий (в центре), число разработанных передовых технологий по видам деятельности (снизу), 2010–2019 гг.²⁵

²⁴ Источник: Росстат <https://www.gks.ru/folder/14478>.

инженерно-техническом смысле технологичность как системная характеристика объекта, выражающая его оптимальность и рациональность функционирования, изменяется так, что не позволяет снять с повестки дня актуальные задачи «технологической индустриализации» российской экономики, причём ввод цифровых технологий, с авторской точки зрения, может улучшить её лишь частично. Общий эффект зависит от выделяемых ресурсов и согласованной связи данных технологий с иными производственными технологиями.

Структурный анализ промышленности (по доле валовой добавленной стоимости и занятости в общей величине), отражённый на рис. 2, позволяет выявить следующие свойства её структурной динамики.

Во-первых, снижение доли промышленности в ВВП России до 2009 года сменилось ростом этой доли с небольшими периодами понижения, но в целом она возросла до 30% (рис. 2, сверху). По сути, это означает, что по общему критерию (измеряемому как раз долей промышленности в ВВП) был период деиндустриализации, который сменился формальной индустриализацией, с 2013 по 2019 гг. по рис. 2, сверху.

Во-вторых, численность занятого персонала в промышленности и по доле, и по величине сокращалась неуклонно (рис. 2, слева).

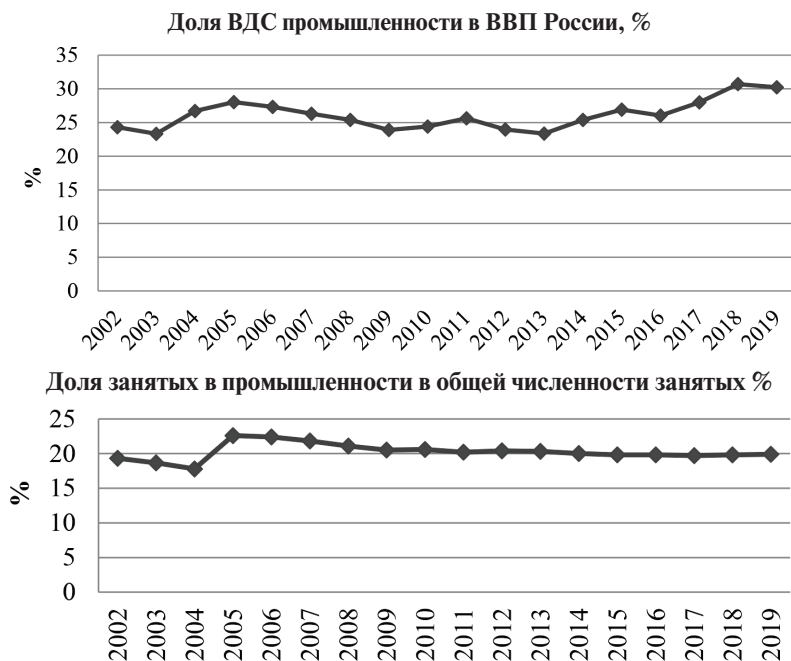


Рис. 2. Доля промышленности в валовой добавленной стоимости России (сверху), доля занятых в промышленности в общей численности занятых (снизу), 2002–2019 гг.²⁶

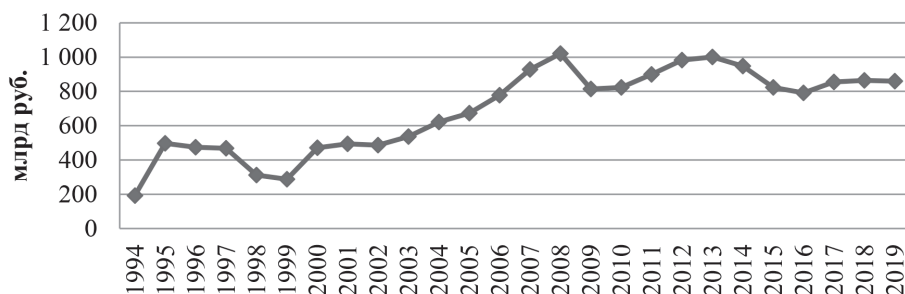
²⁵ Источник: Росстат <https://www.gks.ru/folder/11189>.

²⁶ Источник: Росстат https://www.gks.ru/labour_force <https://www.gks.ru/accounts>

Валовая добавленная стоимость, созданная в промышленности в период 2002–2019 гг. в ценах 2000 года возросла с 2 до 4,5 трлн рублей, на одного занятого – со 150 до 350 тыс. рублей²⁷.

Инвестиции в основной капитал промышленности показаны на рис. 3. Как видим, они возрастали с 1999 по 2007 год. Затем их динамика в ценах 2000 года представляла колебания с возрастанием до 1 трлн рублей в указанных ценах и обратно до 800 млрд рублей. В 2009 и 2013–2016 гг. имелся инвестиционный кризис, абсолютное снижение инвестиций в основной капитал промышленности. С 2017 по 2019 год они возросли незначительно (рис. 3, сверху), а вирусная атака 2020 года по итогам года даёт отрицательный темп роста ВВП и инвестиций. Ситуацию с 2009 по 2019 год для инвестиций в основной капитал промышленности можно обозначить как «инвестиционный капкан» (см. рисунок 3, сверху), так как их динамика «зажата» в границах между 800 млрд и 1 трлн рублей в ценах 2000 года.

Инвестиции в основной капитал промышленности в России, млрд руб., в ценах 2000 г.



ВДС промышленности от инвестиций в промышленности России, в ценах 2000 г., 2002–2019



Рис. 3. Инвестиции в основной капитал промышленности в ценах 2000 года за период 1994–2019 гг. (сверху), ВДС промышленности и инвестиции, 2002–2019 гг. (снизу)²⁸

²⁷ Расчёты автора по данным: Росстат <https://www.gks.ru/accounts>, https://www.gks.ru/labour_force

На рис. 3 справа отчётливо видно, наличие связи между изменением ВДС промышленности и инвестициями наблюдается при росте инвестиций от значений в 500 до 800 млрд рублей в ценах 2000 года, что соответствует росту экономики с 2000 по 2007 год. Тем самым можно утверждать, что в этот период рост ВДС промышленного производства сопровождался ростом инвестиций, и даже без проведения факторного анализа, учитывая довольно существенный отрезок времени можно говорить о детерминации инвестициями этого роста промышленности. Однако, начиная с 2009 года и далее по рис. 3 сверху видно, что продолжающееся увеличение ВДС промышленности никак не детерминировано, судя по расположению точек, инвестициями. На рис. 3 снизу также отчётливо видно, что за период 2009–2019 гг. инвестиции по существу не растут.

Таким образом, из сопоставления приводимых эмпирических данных вытекает, что деиндустриализация (по снижению доли промышленности²⁹) до 2010 года сопровождалась ростом инвестиций в основной капитал промышленности, а общая индустриализация после 2010 года (рис. 2, сверху) сопровождалась свёртыванием инвестиционной динамики, инвестиционным кризисом в промышленности (рис. 3). При этом наблюдался перманентный отток кадров из промышленности и их размещение в иных секторах на протяжении всего рассматриваемого периода. Данную противоречивость можно снять, потому что требуется учитывать, за счёт чего произошло увеличение доли промышленности — за счёт тяжёлых производств, первичной переработки сырья, либо за счёт производств, создающих высокую добавленную стоимость и относимых к наукоёмким видам. Принимая во внимание осуществляемые ранее оценки уровня индустриализации, за указанный период происходило утяжеление производственной структуры. Таким образом, по изменению (увеличению) доли промышленности³⁰ нельзя определять процесс индустриализации. Тем более что параметры технологичности именно в этот период ухудшились³¹.

²⁸ Расчёты автора по источникам: Росстат <https://www.gks.ru/accounts>, https://www.gks.ru/investment_nonfinancial https://www.gks.ru/investment_nonfinancial, https://gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab27.htm. Автор благодарит за помощь в поиске информации и проведении расчётов к.э.н. Ворончихину Е.Н.

²⁹ Оценка деиндустриализации по снижающейся доли промышленности в ВВП является не совсем точной, поскольку промышленность включает и переработку сырья, а также так называемую добывающую промышленность. Более точную оценку удастся получить согласно авторским критериям индустриализации, когда сравнивается сырьевой сектор и обрабатывающий сектор. Подробнее см. Сухарев О.С. Теория реструктуризации экономики // М.: Ленанд. 2016. С. 61, 90–94. В указанной работе подтверждается преобладание общего вектора на деиндустриализацию, даже при наличии на отдельных отрезках времени стремлений по укреплению развития индустрии.

³⁰ Так как промышленность включает сырьевые переделы. Более обоснованно использовать критерий, сравнивающий сырьевой и обрабатывающий секторы.

³¹ Подробнее см. Сухарев О.С. Технологическая индустриализация: современность и новые возможности // Общество и экономика. 2020. № 7. С. 32–51.

Как видим, характеристика изменений в промышленности даётся с точностью до критерия, а это налагает определённую обязанность на исследователя по конкретизации и уточнению того, что реально происходит в экономике — процесс её индустриализации или все-таки продолжается деиндустриализация. Структура промышленности, а также применение иного критерия, оценивающего соотношение сырьевого и обрабатывающего секторов, показывают отсутствие устойчивого процесса индустриализации и преобладание деиндустриальных тенденций в последний период. Судя по свёртыванию инвестиционного процесса, оттоку кадров, пусть и замедлившимся в силу насыщения величины оттока, понижению технологичности (даже при увеличении разработки отдельных передовых технологий), можно говорить о сохранении основных проблем функционирования российской промышленности. Их решение требует развёртывания активных усилий в рамках промышленной политики, включая поощрение технологической модернизации с использованием рассмотренных здесь методов и подходов. Основная задача состоит в получении аналитически обоснованных (за счёт применения методов из указанных двух групп) дифференцированных по секторам мер промышленной политики, стимулирующих развитие промышленности по всей её воспроизводственной цепочки от ресурсов и сырья до конечного продукта и спроса на него. Целевые функции развития производства являются сопряжёнными, например, увеличение объёма выпуска на новых технологиях — собственно выпуск и технологическая модернизация. Целевая функция зависит от факторов, которые сложились к текущему моменту и выбора инструментов промышленной политики, которые могут усилить или ослабить действие определённых факторов. Тем самым изменение целевой функции промышленной политики можно представить как взвешенную сумму изменений факторов и инструментов. Причём весовые коэффициенты будут говорить о том, что сильнее действует на изменение цели — факторы или предпринимаемые меры, причём необходимо предусмотреть влияние мер на факторы. Связность факторов и инструментов будет также оказывать влияние на изменение цели. Тем самым задача не является такой уж тривиальной, как может показаться на первый взгляд. Её решение зависит от собранных данных, измерения вводимых показателей и от качества используемых факторных и других моделей, образующих вторую группу методов исследования промышленных изменений.

* * *

Подводя итог проведенному анализу, отметим, что суммарный теоретический каркас для исследования развития современной промышленности и её технологической модернизации составляют ряд основных теоретических направлений: теория размещения и эффективности факторов производства, индустриально-технологических изменений и реструктуризации экономики,

эволюционное моделирование, институциональный анализ, теория управления крупномасштабными системами и др.

На базе этих направлений вполне удаётся обосновывать масштаб и тип индустриализации экономики, режимы обеспечения этого процесса ресурсами и воспроизводства мотивов для него. Многочисленные исследования подтверждают наличие значительных проблемных аспектов в развитии индустрии при внедрении цифровых технологий, в частности эффекты неготовности и сопротивления, а также выделяют специфику условий технологического замещения, индивидуальную для каждой страны, наличие технологического конфликта и «технологического дуализма» [9–14]. Эти аспекты, как и многие иные обстоятельства [17], выступают ограничениями в преодолении деиндустриализации. Причём общий тип деиндустриализации не требует преодоления, а вот технологическая деиндустриализация, выражающая в неразвитости технологической и производственно-аппаратной базы промышленности составляет основной фактор потери конкурентоспособности и отсталости в развитии предприятий. В связи с этим режим индустрии 4.0 становится актуальным для российской промышленности [15–16], причём важно выстраивание горизонтальных и вертикально интегрированных структур в промышленности [2, 16].

В связи с этим, системное представление проблем современной индустрии, с учётом институциональных факторов [7] и условий развития предприятий, секторов, отраслей промышленности, составит общую картину происходящих в производственной сфере изменений. Но главным изменением выступает создание новых видов средств производства [8], а не только способов управления ими и информацией, что осуществляется с помощью цифровых технологий.

Литература

1. *Глазьев С.Ю.* Битва за лидерство в XXI веке. Россия, США, Китай. Семь вариантов ближайшего будущего // М.: Книжный мир. 2017. 352 с.
2. *Губанов С.С.* Неоиндустриальная модель развития и её системный алгоритм // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз, 2014. №3 (33). С. 23–44.
3. *Кваша Я.Б.* Избранные труды. Методологические основы статистического анализа. Том 1. // М.: Наука. 2003. 571 с.
4. *Микульский К.И.* Россия в поисках модели экономического роста // Общество и экономика. 2017. № 3-4. С.5–15.
5. *Нештой А.С.* Некоторые меры по обеспечению неоиндустриального развития // Экономист. 2012. №10. С.14–22.
6. *Сухарев О.С.* Экономический рост, институты и технологии // М.: Финансы и статистика. 2014. 464 с.
7. *Сухарев О.С.* Экономическая политика и развитие промышленности // М.: Финансы и статистика. 2011. 216 с.
8. *Сухарев О.С.* Промышленность России: проблемы восстановления секторов средств производства // Экономический анализ: теория и практика. № 38 (203). 2010. С. 2–13.
9. *Castelo-Branco I., Cruz-Jesus F., Oliveira T.* Assessing Industry 4.0 readiness in manufacturing: Evidence for the European Union // Computers in Industry, Vol. 107, 2019. Pp. 22–32.

10. *Kamble S.S., Gunasekaran A., Gawankar S.A.* Sustainable Industry 4.0 framework: A systematic literature review identifying the current trends and future perspectives // *Process Safety and Environmental Protection*. Vol. 117. 2018. Pp. 408–425.
11. *Kuo C-C, Shyu J. Z., Ding K.* Industrial revitalization via industry 4.0 – A comparative policy analysis among China, Germany and the USA // *Global Transitions*. Vol. 1. 2019. Pp. 3–14.
12. *Lu Y.* Industry 4.0: A survey on technologies, applications and open research issues // *Journal of Industrial Information Integration*., Vol. 6. 2017. Pp. 1–10.
13. *Macdonald S., Anderson P., Kimbel D.* Measurement or Management? Revisiting the Productivity Paradox of Information Technology. *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* 69. Jahrgang, Heft 4/2000, pp. 601–617.
14. *Pacchini T. A., Lucato W.C., Facchini F., Mummolo G.* The degree of readiness for the implementation of Industry 4.0 // *Computers in Industry*. Vol. 113. 2019.
15. *Philbeck T., Davis T.* The Fourth Industrial Revolution // *Journal of International Affairs*. Vol. 72. No. 1. 2019. Pp. 17–22.
16. *Rifkin J.* The Third Industrial Revolution: How Lateral Power Is Transforming Energy, the Economy, and the World // St. Martin's Griffin Pbl, 2011. 304 p.
17. *Vaidyaa S., Ambadb P., Bhosle S.* Industry 4.0 – A Glimpse // 2nd International Conference on Materials Manufacturing and Design Engineering, *Procedia Manufacturing*. Vol. 20. 2018. Pp. 233–238.

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

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

INDUSTRIAL PRODUCTION IN RUSSIA: RESEARCH METHODS AND DEVELOPMENT TASKS

The purpose of the article is to give a generalized assessment of the methods used to study the performance of Russian industrial production and to analyze the most aggregated indicators, in particular, the qualitative indicators of the process of technological modernization, through the introduction of digital technologies. Using the example of Russian manufacturing industry, it is shown how the overall assessment of the situation depends on the applied criterion of industrialization. It is noted that the task of technological upgrading of Russian manufacturing industry cannot be reduced solely to the introduction of digital technologies, without changing a wide range of production technologies.

Key words: industry, deindustrialization, factors of production, modeling, taxonomy of research methods, industrial policy.

DOI: 10.31857/S020736760013641-4

© 2021

Надежда Розанова

доктор экономических наук, профессор,

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

(г. Москва)

(e-mail: nrozanova@hse.ru)

МОНОПОЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ В XXI ВЕКЕ

Автор рассматривает процесс эволюции традиционных форматов офлайн монополии в онлайн-пространстве, направления реализации сохранения стремления фирм к рыночной власти, влияние на конкуренцию новой цифровой реальности.

Ключевые слова: монополия, конкуренция, монопольные эффекты, рыночная власть

DOI: 10.31857/S020736760013643-6

XXI век принес с собой многочисленные и разнообразные новации как в сфере технологии, так и в области межфирменных взаимоотношений. Едва ли не ежедневно появляются новые бизнес-модели, изобретаются новые инструменты воздействия компаний на поставщиков и потребителей, активизируются новые форматы рыночных стратегий. Одно осталось без изменения – стремление фирм к получению монопольной прибыли.

Как реализуется эта цель компании в современных условиях? Какие особенности процесса коммерциализации мы можем выделить в виртуальном мире? Хотя исследования показывают, что более высокая норма прибыли наблюдается в отраслях, наиболее интенсивно использующих цифровые технологии, так что различие в норме прибыли между диджитализированными и обычными отраслями увеличивается с течением времени¹, означает ли это, что традиционные форматы монопольного поведения устарели, а традиционные отрасли больше не подвержены эффектам монополизации?

Монополия в сетевой экономике. Современная торговля в национальном и глобальном масштабе является сегодня сетью взаимосвязанных фирм. Почти все компании входят в ту или иную сеть, отвечающую за цепочку создания ценностей². Участие в глобальной цепочке создания стоимости в рамках одной и той же продуктовой сети позволяет устанавливать новые формы монопольной власти. Инвестиции в компьютерное оборудование и ИТ системы способствуют вертикальной рыночной власти компании-поставщика (или

¹ Calligaris S., Criscuolo C., Marcolin L. Mark-Ups in the Digital Era // Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Science, Technology and Industry. 2018. Working Paper 2018/10. Doi: 10.1787/4efe2d25-en.

² Bernard A., Moynes A. Networks and Trade // National Bureau of Economic Research. 2018. Working Paper 24556. Available at: <http://www.nber.org/papers/w24556> (accessed 20.11.2020).

интегратора) на основе факторов специфичности активов в глобальном масштабе³.

На рынках с положительными внешними сетевыми эффектами возникают два противоположных эффекта. Когда потенциальный конкурент входит на рынок, предлагая свою продукцию (свои услуги) как старым, там и, возможно, новым клиентам, и тем самым занимая свою нишу в уже сложившейся клиентской сети, новая фирма расширяет рынок и для компаний-старожилов. Так действует эффект роста сетевого рынка (*market expansion effect*). С другой стороны, новый конкурент может отобрать часть клиентуры у фирм-старожилов, что соответствует эффекту захвата рынка (*stealing effect*). Какой эффект будет доминировать? Одни исследования выявляют преобладание эффекта захвата⁴, другие показывают, что эффект роста доминирует⁵, так что монополист не может полностью исчерпать все положительные внешние эффекты своего рынка и неизбежно допускает вход конкурента.

С середины 2000-х годов наблюдается рост монопольной власти технологических фирм в отраслях с сетевыми эффектами. Монопольные провайдеры инфраструктурных услуг (транспортные компании, поставщики товаров для электронной торговли, платформенные посредники типа *Amazon*) обретают громадную власть над партнерами.

На сетевых рынках постоянно происходит борьба за клиентскую базу. Чем быстрее формируется критическая масса пользователей, тем выше шансы фирмы приобрести рыночную власть. И чем дольше потребители остаются с данной фирмой, тем более длительной оказывается ее рыночная власть. Для того чтобы ускорить создание базы лояльных потребителей и удержать ее как можно дольше, компании используют метод стратегического объявления о предстоящем выходе нового продукта.

Когда рынок узнает о том, что вот-вот намечается появление нового товара (новой улучшенной версии или принципиально нового изделия), потенциальные клиенты воздерживаются от приобретения конкурирующего продукта в ожидании благоприятных продуктовых новаций. Однако многие подобные заявления на деле представляют собой ложные уведомления, поскольку не приводят к появлению заявленного продукта⁶. Такую активность компаний можно рассматривать как форму стратегического монополизма.

Здесь мы сталкиваемся с проблемой соотношения краткосрочного конкурентного эффекта и долгосрочного монополизма. Сегодняшнее вполне

³ *Pattnayak S., Chadha A.* India in Global Services Value Chain // *Journal of Southeast Asian Economies*. 2019. Vol. 36, No. 2. P. 204–223.

⁴ *Seamans R. and Feng Zhu.* Responses to Entry in MultiSided Markets: The Impact of Craigslist on Local Newspapers // *Management Science*. 2013. Vol. 60. No. 2. P. 476–493.

⁵ *Cao G., Jin G., Weng X., Zhou Li-An.* Market Expanding or Market Stealing? Competition with Network Effects in Bikesharing // *National Bureau of Economic Research*. 2018. Working Paper 24938. Available at: <http://www.nber.org/papers/w24938> (accessed 18.11.2020).

⁶ *Choi J.P., Kristiansen E.G., Nahm J.* Strategic product pre-announcements in markets with network effects // *Hitotsubashi Journal of Economics*. 2019. Vol. 60, No. 1. P. 1–20.

конкурентное действие, такое как создание клиентской базы, ведет к формированию будущего монополизма. Фантомные ПО, ИКТ и прочие ложно объявленные сетевые товары создают барьеры для входа потенциальным конкурентам, являясь, таким образом, формой будущего монополизма. Например, в 1990-х годах компания *Microsoft* была обвинена Верховным судом США в фантомных рекламных объявлениях подобного рода, имеющих целью вытеснить конкурентов с рынка⁷.

Стратегия фантомного сетевого продукта – товара, обещанного к выпуску, но так и не поставленного на рынок в течение длительного периода после заявленной даты, либо товара, объявленного лучшим, чем его аналоги, но на практике не обладающего широко разрекламированными возможностями – одна из форм сетевого монополизма.

Как показывают исследования⁸, даже если новый продукт действительно появляется на рынке, многие так называемые инновационные товары представляют собой по большей части лишь слегка модифицированные базовые версии. Отмечается эффект позерства (*show off*), когда компании «красуются» своими мнимыми достижениями, в то время как новизна их продукции весьма сомнительна. Но и даже последовательный выпуск ряда товаров одной сетевой категории порождает раннюю инвестиционную ловушку (*lock-in*) для потребителей.

На сетевых рынках не всегда хорошо «работают» традиционные формы монополии. Как свидетельствуют исследования⁹, проводить стратегию скрининга клиентов и последующей ценовой дискриминации на основе различных предпочтений в отношении качества предоставляемой услуги возможно в отрасли авиаперевозок, но в других отраслях с положительным внешним эффектом (финансовая сфера, мессенджеры, онлайн-игры) скрининг не является эффективным инструментом, сегрегация потребителей не приводит к росту прибыли фирмы, так как потребители при выборе сетевого продукта ориентируются не на качество услуги как таковой, а на количество других, значимых для них участников сети.

На сетевых рынках преобладают гибридные формы кооперации, участники балансируют между жесткой конкуренцией и благожелательным сотрудничеством. Например, в авиационной отрасли компании различных авиаперевозчиков координируют расписание, регулируют цены и мощности, формируют совместные предприятия по приобретению топлива, наземному обслуживанию самолетов, поставках бортового питания. Многие авиакомпании входят в глобальные альянсы перевозчиков (*SkyTeam*, *Star Alliance*, *Oneworld* и др.).

⁷ Prentice R. Vaporware: Imaginary High-Tech Products and Real Antitrust Liability in a Post-Chicago World // *Ohio State Law Journal*. 1996. Vol. 57. P. 1163–1262.

⁸ Schmidbouer E., Lubensky D. New and Improved? // *International Journal of Industrial Organization*. 2018. Vol. 56. P. 26–48.

⁹ Veiga A. A Note on How to Sell a Network Good // *International Journal of Industrial Organization*. 2018. Vol. 59. P. 114–126.

Альянсы функционируют под единым брендом (возможна и единая покраска самолетов), унифицируют бонусные программы для пассажиров, согласовывают расписание и цены билетов.

Аналогичные межфирменные соглашения углубленного уровня действуют в фармацевтической отрасли, в биотехнологической сфере, в производстве медицинской техники, в телекоммуникациях. Как относиться к подобной почти картельной практике? Эмпирическое изучение рынка авиаперевозчиков и теоретическое моделирование позволили выявить высокую степень эффективности сетевых альянсов для потребителей, а антиконкурентные последствия не получили подтверждения¹⁰.

Исследование рынка трансатлантических авиаперевозок в 2010–2017 гг. (США/Канада и Европа)¹¹ показало, что, когда члены авиаальянса исключаются из антимонопольного наблюдения, партнеры включаются в общую систему ценообразования. Это ведет к росту различий в качестве предоставляемой авиауслуги, причем за счет того, что услуги более низкого качества начинают предоставляться по более низким ценам, а не за счет того, что услуги более высокого качества начинают предоставляться по более высоким ценам. Снижение качества наряду со снижением цены увеличивает масштабы перевозок, поскольку клиенты с более низкой покупательной способностью теперь могут воспользоваться авиаперелетами. Совместная деятельность в авиаотрасли ведет к увеличению использования мощностей перевозчиков на 3–5%, но к снижению качества обслуживания на 0,5–5%¹².

Сетевой рынок сегодня – это и разнообразные социальные сети, посредством которых осуществляется деловая и личная коммуникация между индивидами и фирмами. Социальные сети могут создавать препятствия для входа новых фирм и деятельности новых инвесторов¹³.

Как это работает?

Во-первых, социальные сети выполняют сигнализирующую роль в структуре рынка. В условиях информационной асимметрии новым фирмам сложно и даже порой невозможно найти адекватные источники финансирования, поскольку деловая репутация складывается через активность в соцсетях. Нет активности в значимых социальных сетях – недоступно дешевое (и даже в принципе) финансирование.

¹⁰ Fageda Z., Flores-Fillol R., Theilen B. Hybrid Cooperation Agreements in Networks: the Case of the Airline Industry // *International Journal of Industrial Organization*. 2019. Vol. 62. P. 194–227; Gayle P., Xie X. Firms' Markup, Cost, and Price Changes When Policymakers Permit Collusion: Does Antitrust Immunity Matter? // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2019. Vol. 157. P. 680–707.

¹¹ Fageda X., Flores-Fillol R., Lin M. Vertical Differentiation and Airline Alliances: the Effect of Antitrust Immunity // *Regional Science and Urban Economics*. 2020. Vol. 81. № 103517.

¹² Bilotkach V., Huschelrath K. Balancing Competition and Cooperation: Evidence from Transatlantic Airline Markets // *Transportation Research. Part A*. 2019. Vol. 120. P. 1–16.

¹³ Catalini C., Hui X. Online Syndicates and Startup Investment // *National Bureau of Economic Research*. 2019. Working Paper 24777. Available at: <http://www.nber.org/papers/w24777> (accessed 15.11.2020).

Во-вторых, социальные сети выступают в качестве инструмента рекламы. Через общение в соцсетях потребители узнают о наличии товара на рынке, о качественных характеристиках продукции, о местах продажи и времени распродажи. Благодаря социальным сетям и социальным медиа, расходы на рекламу в расчете на единицу продукции для фирм резко сократились. Но несмотря на сокращение предельных и средних расходов на рекламу (а может, и благодаря этому), общие рекламные бюджеты компаний растут. Например, в фармацевтической отрасли США компании тратят больше на маркетинг и другие методы стимулирования сбыта (в том числе на рекламу в соцсетях), чем на НИОКР¹⁴. А ведь фармацевтика считается одной из наиболее инновационных отраслей, что же говорить о других сферах, менее подверженных инновациям.

Таким образом, деятельность фирмы в социальных сетях становится еще одним фактором монополизации рынка.

Выявление монополии в сетевой экономике связано с проблемой определения границ рынка. Цифровые услуги в сетевом формате настолько тесно переплетаются друг с другом, что сложно оценить, где заканчивается один цифровой продукт и начинается другой. Например, большую дискуссию в экономической литературе вызвала проблема соотношения текстовых мессенджеров социальных сетей и смс-сообщений мобильных операторов¹⁵. Было замечено, что рост активности текстовых мессенджеров соцсетей (*Facebook*, *WhatsApp*) сопровождается падением интенсивности использования смс-сообщений в мобильных телефонах. На основании этого факта некоторые сделали вывод о едином рынке сетевых текстовых обращений.

Однако более детальное эмпирическое исследование показало, что те, кто активно пользуется текстовыми мессенджерами социальных сетей (основанных на интернет-доступе), также более активны в мобильных телекоммуникациях. Поэтому эти цифровые услуги можно и нужно рассматривать в качестве взаимодополняемых, взаимосвязанных рынков, но не в качестве единого рынка. Это комплементарные, а не заменяемые услуги. Снижение использования текстов в мобильных телефонах связано не с переходом на интернет-сообщения, а с сетевым эффектом: когда хотя бы один пользователь сокращает интенсивность смс-обмена, возникает мультипликативный эффект для всей сети. Аналогичные выводы делают и российские исследователи¹⁶.

¹⁴ Qi Shi. Advertising, Industry Innovation, and Entry Deterrence // International Journal of Industrial Organization. 2019. Vol. 65. P. 30–50.

¹⁵ Wellmann N. Are OTT Messaging and Mobile Telecommunication an Interrelated Market? An Empirical Analysis // Telecommunications Policy. 2019. Vol. 43. № 101831.

¹⁶ Павлова Н.С., Шаститко А.Е., Ионкина К.А. Экономические основания изменений тарификации услуг связи: цифровой бизнес в «аналоговой» регуляторной среде? // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2019. № 6. С. 79–98. Павлова Н.С., Шаститко А.А., Мелешкина А.И. Внутрисетевой роуминг: а есть ли рынок? // Современная конкуренция. 2018. Т. 12. № 6. С. 5–15.

Сложность оценки монопольных эффектов в сетевой экономике связана и с тем, что говорить о традиционном понятии отрасли невозможно даже применительно к нецифровым сетям, особенно в сфере услуг. Например, больницы (госпитали, поликлиники) функционируют не сами по себе, а как часть медицинской сети, медицинской экосистемы¹⁷. О какой отрасли здесь идет речь: о медицинских услугах врачей? о фармацевтике? о физиотерапии? об услугах скорой помощи? Удаленный мониторинг позволяет контролировать деятельность всех частей сети (экосистемы), не прибегая к формальным соглашениям картельного типа.

Какую роль играют цены в сетевой экономике?

Здесь цены выступают не только и не столько как тактический инструмент влияния на спрос, сколько как механизм долгосрочного инвестирования в духе теории реального опциона. Цена, назначаемая фирмой сегодня, затрагивает ее конкурентную позицию на сетевом рынке в будущем гораздо в большей степени, чем это характерно для обычных, несетевых рынков. Цена позволяет компании аккумулировать рыночный и производственный опыт в рамках кривой обучения, накапливать базу клиентов, повышая издержки переключения. Сегодняшние объемы продаж фирмы разворачиваются благодаря ценовой политике в более низкие затраты или более высокий спрос в будущем. С помощью агрессивного ценообразования компания способна моделировать структуру и эволюцию отрасли в свою пользу.

При помощи цены конкуренция на рынке сменяется конкуренцией за рынок, за доминирование на рынке до того, как рынок может быть создан и будет активно функционировать. Примерами динамического ценового соперничества такого рода являются действия *Amazon* и *Barners & Noble* на рынке электронных книг; конкуренция *Microsoft* и *Sony* на рынке консолей для видеоигр; состязание *Boeing* и *Airbus* в отрасли авиастроения и авиаперевозок; противостояние *Intel* и *AMD* на рынке микропроцессоров.

Конкуренция фирм за сетевой рынок стимулирует компании прибегать к рентоориентированному поведению, лоббированию и прочим видам социально разрушительных практик, понижающих общественное благосостояние. Такие антимонопольные дела, как США против *Microsoft* (*U.S. vs Microsoft*, 1990-е годы) и Европейское Сообщество против *Google* (*E.U. vs Google*, 2015 г.), показывают противоречивый характер ценообразования в сетевой экономике¹⁸. Если цена оказывается чрезмерно низкой по отношению к предельным издержкам, возникают чистые потери благосостояния из-за перепроизводства (чрезмерных поставок). Если цена будет чрезмерно высокой по отношению

¹⁷ Hsieh Ch., Rossi-Hansberg E. The Industrial Revolution in Services // National Bureau of Economic Research. 2019. Working Paper 25968. Available at: <http://www.nber.org/papers/w25968> (accessed 20.11.2020).

¹⁸ Besanko D., Doraszelski U., Kryukov Y. How Efficient Is Dynamic Competition? The Case of Price as Investment // National Bureau of Economic Research. 2017. Working Paper 23829. Available at: <http://www.nber.org/papers/w23829> (accessed 10.11.2020).

к предельным издержкам, чистые потери создаются за счет недопроизводства. Высокая цена ведет к текущему монополизму. Низкая цена вызывает подозрения в грабительском (хищническом) механизме формирования монополизма в долгосрочном периоде.

Динамическая ценовая конкуренция (по модели Бертрана) на сетевом рынке искажает динамическое поведение компаний. Фирмы в погоне за клиентской базой попадают в ловушку «войны на истощение» (*war of attrition*). Компании неохотно покидают рынок, даже если несут прямые убытки. Выход становится неэффективным: первыми уходят не менее, а более эффективные компании, фирмы не с высокими, а с низкими издержками (у которых больше шансов найти свою нишу в другой отрасли). В то же время наблюдается излишний вход фирм и расточительное дублирование товаров и услуг (приводящее к неоптимальному продуктовому разнообразию в сетевом пространстве. Чрезмерный вход (*over-entry*) и недостаточный выход (*under-exit*) – такковы последствия динамической конкуренции на сетевых рынках.

Объектом анализа и теоретического моделирования в сетевой экономике выступает не рынок, не отрасль, а особая продуктовая сеть – цепочка создания ценности¹⁹. ИКТ позволяет производителю осуществлять операции по доставке своего товара к конечному потребителю как через розничных посредников (традиционный непрямой канал), так и самостоятельно (новый прямой канал поставок). Во втором случае производитель может как использовать цифрового посредника – особую торговую платформу, так и действовать еще более самостоятельно, создавая свой собственный сайт и интернет-магазин. В этой сложной сети соперничество розничных торговцев и фирм-производителей идет по линии оказания дополнительных услуг (например, бесплатный интернет в розничном магазине), предоставления все более и более разнообразного товарного выбора (цвет, комплектация, дополняющие аксессуары доступны и офлайн, и онлайн).

Ценовая политика сетевых платформ различается в зависимости от структуры рынка. Так как платформы служат посредниками между поставщиками цифровой услуги и ее потребителями, они являются ключевыми агентами при назначении цены. Такой двухсторонний рынок демонстрирует эффекты информационной асимметрии: одна сторона рынка (платформа) знает все о ценах, а другая сторона (поставщик или потребитель цифровой услуги) – нет. Для традиционных рынков отсутствие полной информации о ценах создает возможность монопольных эффектов, так как спрос в условиях асимметричной информации становится менее эластичным. Поэтому компании на традиционных рынках стремятся проводить политику закрытых цен.

¹⁹ Pi Z., Fang W., Zhang B. Service and Pricing Strategies with Competition and Cooperation in a Dual-Channel Supply Chain with Demand Disruption // Computers and Industrial Engineering. 2019. Vol. 138. № 106130.

Однако для цифровых рынков это не всегда так. Как показывают исследования²⁰, монополия ничего не выигрывает от стратегии закрытых цен. Оптимальное решение об участии в платформе на одной стороне рынка зависит от того, какое число активных пользователей присутствует на другой стороне рынка. Активность конечных пользователей во многом определяется ценами, которые устанавливает платформа-посредник. Знание о ценах для противоположной стороны формирует ценовые ожидания потенциальных участников и, соответственно, оказывает воздействие на их решения об участии или неучастии в деятельности данной платформы. Например, в 2007 и 2009 гг. корпорация *Sony* последовательно объявляла о снижении цены для разработчиков видеоигр. Такая информационная политика открытых цен оказала положительное воздействие на геймеров, ожидающих более широкой представленности игр в формате *Sony*.

Сетевая экономика представляет собой потенциал для самых разных взаимоотношений. Современная модель несовершенной конкуренции в сетевой экономике наглядно демонстрирует, что, меняя лидерство субъектов обмена на локальных рынках — узлах сети — и принадлежность предприятий, мы получаем полный спектр экономических взаимодействий, от совершенной и свободной конкуренции до централизованного планирования и управления²¹.

Платформизация как ключевое явление современной экономики. Очень многие современные рынки приобретают форму сетевых платформ, даже если изначально подобные взаимодействия в отрасли не предполагались. К двусторонним платформам относятся фондовые и товарные биржи, интернет-порталы, системы платежных карт, газеты и журналы (СМИ), телевидение, смартфоны и другие мобильные девайсы, мобильная и фиксированная телекоммуникационная сеть, агенты и брокеры по недвижимости.

Платформы-посредники существовали всегда, охватывая рынки недвижимости (брокеры по недвижимости), агентства по найму персонала, дилеров поддержанных автомобилей. В XXI веке платформенное посредничество растет как на дрожжах. У всех на слуху компании электронной коммерции в самых различных областях, такие как: *Amazon*, *eBay*, *Apple iPad*, *Airbnb*, *Expedia*, *Uber*, *Booking.com*.

Изучение платформенного бизнеса²² показывает, что цифровые фирмы выбирают одну из двух ключевых бизнес-моделей: простое посредничество

²⁰ Belleflamme P., Peitz M. Price Disclosure by Two-sided Platforms // International Journal of Industrial Organization. 2019. Vol. 67. № 102529. Belleflamme P., Peitz M. Platform Competition: Who Benefits from Multihoming? // International Journal of Industrial Organization. 2019. Vol. 64. P. 1–26.

²¹ Коваленко А.Г. О поиске состояния равновесия пространственно рассредоточенных рынков несовершенной конкуренции однородного продукта // Экономика и математические методы. 2018. Том 54. № 1. С. 52–68.

²² Loertscher S., Niedermayer A. Entry-Detering Agency // Games and Economic Behavior. 2020. Vol. 119. pp. 172–188. Johnson J. The Agency Model and MFN Clauses // Review of Economic Studies. 2017. Vol. 84. P. 1151–1185.

между покупателем и продавцом товара или агентские услуги. В посреднической модели компании подвергаются опасности высокой конкуренции и легкого входа новых соперников. В агентской модели фирма предоставляет не только чисто посреднические услуги, но и выступает в качестве полноценной стороны рыночных трансакций. Чем сильнее угроза входа на рынок новых конкурентов, тем чаще цифровые компании выбирают агентскую бизнес-модель.

Особенность двусторонних платформ – наличие тесной взаимосвязи двух сторон рынка, каждый из которых порождает как прямой, так и косвенный внешний эффект. Величина внешнего эффекта может быть различна для различных сторон рынка. Задача платформы – с помощью особой структуры ценообразования усилить совокупную клиентскую базу и предотвратить вход конкурентов на рынок. Если на какой-либо стороне рынка сетевой эффект значителен, то платформа может использовать политику ценообразования, ограничивающего вход (лимитирующей цены), поскольку более низкая, чем монополярная, цена эффективно предотвращает вход новой платформы, а клиентская база более чем компенсирует возникающие потери прямого ценового дохода. В отдельных случаях платформа может пойти на назначение нулевой или негативной цены на одной стороне рынка для усиления привлечения пользователей на другой стороне.

Исследователи²³ установили зависимость между величиной невозвратных постоянных издержек входа, величиной сетевого эффекта и структурой сетевого платформенного рынка (рис. 1).

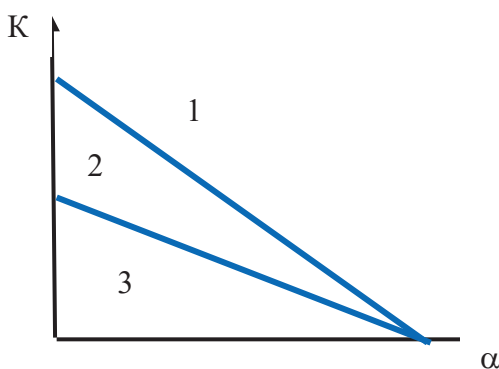


Рис. 1. Структура сетевого рынка

где: K – величина постоянных невозвратных издержек входа (минимальный размер капитала, необходимый для организации безубыточного бизнеса);
 α – величина сетевого внешнего эффекта.

²³ Amelio A., Giardino-Karlinger, Valletti T. Exclusionary Pricing in Two-sided Markets // International Journal of Industrial Organization. 2020. Available at: <http://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2020.102592> (accessed 10.11.2020).

Рынок подразделяется на три области. В первой области при высоких затратах на вход и высоком уровне сетевого внешнего эффекта рынок допускает безубыточную активность только одной фирмы. Здесь будет господствовать сетевая платформенная монополия. В области 2 при средних значениях капитальных затрат и среднем уровне сетевого эффекта рынок в принципе допускает конкуренцию крупных платформ, ситуацию олигополии. В данной области компания, первой организовавшая сетевой бизнес, может воспользоваться стратегией предотвращения входа, например, за счет лимитирующего ценообразования. В третьей области, при незначительных затратах на вход и небольшой величине сетевого внешнего эффекта, фирмам нецелесообразно задействовать стратегию предотвращения входа. Здесь будет преобладать конкуренция платформ.

Сетевая платформенная монополия может служить аналогом естественной монополии, так как ее функционирование вызвано технологическими причинами. Наиболее сложной представляется структура второй области. Доминирующая платформа стремится закрыть рынок для конкурентов и задействовать инвестиционную ловушку для клиентов. Хотя цены на доступ к рынку и на сетевую продукцию могут быть (в силу использования ценообразования, ограничивающего вход) достаточно низкими, благосостояние потребителей падает, так как низкая цена не может компенсировать для них отсутствие альтернативных платформ.

Платформизация смещает стратегический фокус компаний с ценовой конкуренции на неценовое соперничество в форме борьбы за внимание клиента при нулевых ценах за услуги. Формально «бесплатные» услуги цифровых платформ на деле могут приводить к тому, что клиент переплачивает, но не в виде денег, а за счет своего времени, внимания, предоставления персональных данных, вынужденного поглощения таргетированной рекламы, а также своего труда (предоставление рекомендаций другим пользователям, написание рецензий и отзывов о продукции). Злоупотребление цифровой рыночной властью принимает такие многообразные, гибкие и неявные форматы, что многие исследователи²⁴ ставят вопрос о модификации законов о конкуренции, о смещении фокуса внимания антимонопольных органов с анализа рыночных цен на исследование неценовых факторов цифровой конкуренции.

Массовая всеохватывающая платформизация потенциально может приводить к конфликту технократических и социальных ценностей²⁵. Цифровая революция — это революция не только в области технологии, но и в сфере власти и общественных ценностей. Услуги цифровых платформ не являются

²⁴ Zimmer D. Digital Markets: New Rules for Competition Law // *Journal of European Competition Law and Practice*. 2015. Vol. 6. No. 9. P. 627-628; Just N. Governing Online Platforms: Competition Policy in Times of Platformization // *Telecommunications Policy*. 2018. Vol. 42. P. 386-394.

²⁵ Ranchordas S., Goanta C. The New City Regulators: Platform and Public Values in Smart and Sharing Cities // *Computer Law and Security Review*. 2020. Vol. 36. № 105375.

ценностно нейтральными и беспристрастными. Сами платформы решают (зачастую неявным образом, не очевидным для пользователей), какие именно услуги предлагать клиентам, какой контент открывать, а какой – закрывать, какую информацию передавать другой стороне рынка.

Ценности, на основе которых действуют платформы, могут в значительной степени отличаться от национальных интересов и общественных предпочтений. Ограниченная прозрачность платформ, предвзятые алгоритмы принятия решений и интернет-поиска, направляемый и управляемый спрос на цифровые товары означают, что рост неявной власти цифровых платформ может угрожать конкурентным принципам. Платформы сегодня выступают в качестве регуляторов рыночных транзакций на всех уровнях экономических взаимодействий.

Цифровые платформы воздействуют на социальные структуры, институты и повседневные практики бизнеса, формируют новые экономические режимы. Платформы действуют как особый активный экономический актор, задающий форматы деловой и личной коммуникации. Цифровые платформы упрощают обменные процессы между поставщиком товара, услуги или ресурса и его потребителем, способствуют развитию коллаборативных форм деятельности, что по сути нивелирует различие между производителем и потребителем. Каждый участник онлайн-коммуникации одновременно представляет собой и поставщика контента, и его потребителя.

Некоторые экономисты считают²⁶, что платформы несут угрозу разрушения традиционных бизнес-моделей (например, в гостиничном бизнесе, услугах такси, туристической отрасли). Хотя платформы продвигают качественно новый формат конкуренции за ресурсы потребителей (деньги, время, внимание), бесконтрольное развитие подобных структур может привести к росту социального неравенства, к формированию большого разрыва между традиционными и платформенными организациями, к закреплению части низкооплачиваемой рабочей силы в зоне малоквалифицированного труда. Цифровые платформы разрушительны для многих видов бизнеса. В современной цифровой экономике без включенности в экосистему цифровой платформы компания обречена на вымирание или на бесприбыльное маргинальное существование на краю цифровой ойкумены.

Однако другие исследователи²⁷ показывают, что воздействие цифровизации на позиции и стратегии фирм, в том числе транснациональных компаний, приводит к возникновению и расцвету новых платформенных бизнес-моделей, в которых традиционный бизнес сочетается с сетевыми и цифровыми формами

²⁶ Антипина О.Н. Платформы как многосторонние рынки эпохи цифровизации // *Мировая экономика и международные отношения*. 2020. Т. 64. № 3. С. 12–19; Маркеева А.В., Гавриленко О.В. Цифровая платформа как новый экономический фактор и новая инстанция социального контроля // *Вестник Московского университета*. Серия 7. Философия. 2019. № 5. С. 29–48.

²⁷ Березной А.В. Транснациональный бизнес в эпоху глобальной цифровой революции // *Мировая экономика и международные отношения*. 2018. Т. 62. № 9. С. 5–17.

организации, порождая новые экосистемы бизнеса. Происходит формирование обособленного и особого виртуального сетевого пространства, в котором компании-собственники платформ формулируют специфические правила игры.

Меняется клиентская ориентированность цифровых платформ. Первоначально краудфандинговые платформы были нацелены только на непрофессионалов, обычных людей, жертвовавших весьма небольшие суммы на тот или иной проект. С середины 2010-х годов платформы переходят к таргетированию профессиональных инвесторов, ориентация на которых более чем на 30% увеличила их доходы²⁸. Цифровые платформы-посредники с большими разветвленными сетями профессионалов создают и усиливают «ловушку для инвесторов», зависимость от прошлого поведения, направляя потоки финансового капитала в свои целевые регионы.

Деятельность платформ, направленная формально на повышение благосостояние клиентов, может конфликтовать с целями антимонопольной политики, что неоднократно подчеркивалось исследователями²⁹. Многие платформы (онлайн-магазины *Amazon*, *eBay*, *iBookstore*, *Kindle Store*; онлайн-турфирмы и бюро путешествий *Booking.com*, *HRS*, *Expedia*) используют дружеский интерфейс, целевые текущие рекомендации по запросу, договоры «для любимых клиентов» и прочие методики создания и поддержания лояльности потребителей.

Обратная сторона таких «благоприятных» форматов – смягчение конкуренции платформ, предотвращение снижения цены со стороны поставщиков контента и ухода клиентов к фирме-сопернику, ограничение доступа на рынках электронных посредников для новых компаний. Прозрачность договорных условий облегчает формирование картельного поведения, поскольку эти условия, качество продукции и ценовые форматы служат сигналами силы или слабости компании, ее возможных ответных действий и склонности к параллельному поведению.

Монопольные эффекты могут возникать и со стороны поставщиков контента³⁰. Поставщики контента заинтересованы в том, чтобы увеличивать спрос на свою продукцию, наращивать клиентскую базу. Как этого добиться? Как снизить конкурентное давление? Поставщики контента выступают в качестве спонсоров материалов для потребителей. Потребители оплачивают только подключение к интернету, а контент доставляет бесплатно, либо за минимальную цену.

²⁸ *Catalini C., Hui X.* Online Syndicates and Startup Investment // National Bureau of Economic Research. 2019. Working Paper 24777. Available at: <http://www.nber.org/papers/w24777> (accessed 10.11.2020).

²⁹ *Maruyama M., Zenny Y.* Platform Most-favored-customer Clauses and Investment Incentives // International Journal of Industrial Organization. 2020. Vol. 70. № 102617; *Wang C., Wright J.* Search Platforms; Showrooming and Price Parity Clauses // RAND Journal of Economics. 2020. Vol. 51. No. 1. P. 32–58; *Boik A., Corts K.* The Effects of Platform Most-favored-nation Clauses on Competition and Entry // Journal of Law and Economics. 2016. Vol. 59. No. 1. P. 105–134.

³⁰ *Jullien B., Sand-Zantman W.* Internet Regulation, Two-sided Pricing, and Sponsored Data // International Journal of Industrial Organization. 2018. Vol. 58. P. 31–62.

Аналогичные формы сотрудничества характерны и для мобильных платформ, по такому плану развиваются взаимодействия между разработчиками приложений и мобильными операторами.

Что заставляет или стимулирует поставщиков контента (который в принципе не бесплатен для самих поставщиков) участвовать в схемах нулевого ценообразования? Сам поставляемый контент обладает различной социальной и индивидуальной ценностью для клиентов, а поставщики, действуя через платформу, не имеют возможности напрямую через цены оказывать воздействие на поведение конечных потребителей. Нулевая цена позволяет поставщикам контента привлекать наиболее широкую клиентуру.

Такой формат позволяет реализовать стратегию ценовой дискриминации. Потребители платят своим временем за внимание к содержанию и наличию рекламы, вне зависимости от того, насколько ценный в итоге оказывает поставляемый «бесплатно» материал. Еще одна цена вопроса – скорость доступа к источнику. Формальная ценовая бесплатность приводит к перегрузке интернет-сетей. Скорость доступа может понижаться, что ухудшает качество просмотра. Полезность бесплатных онлайн-материалов в таком случае может оказаться ниже ожидаемого уровня.

Сетевая нейтральность благоприятствует крупным поставщикам контента и дискриминирует небольшие фирмы. Оплачивая одну и ту же стоимость за возможность размещения своих материалов на онлайн-платформе, крупная и мелкая компания на самом деле несут различные издержки. Чем больше объем контента, тем ниже цена единицы поставки. А чем разнообразнее контент, тем выше клиентская база, выше интерес к поставщику в целом. Эффект масштаба и эффект разнообразия работают в пользу крупного поставщика контента против мелкого бизнеса. Поэтому многие экономисты выступают за более жесткую интерпретацию правила сетевой нейтральности в антимонопольной политике³¹.

Технологические гиганты неявно создают препятствия для клиентов, которые хотели бы воспользоваться услугами конкурентов. Платформы наряду с предоставлением услуг посредничества для сторонних компаний сами выступают в качестве продавцов аналогичной продукции, что порождает конфликт интересов и стимулирует платформы использовать ограничительные контракты для партнеров. Так, в марте 2019 г. компания *Apple* была обвинена в дискриминационной практике по отношению к конкурирующим фирмам, использующим *Apple Platform* для предоставления услуг своим клиентам. По сравнению с собственной компанией *Apple Music* платформа *Apple* давала возможность компании *Spotify* продавать услуги по доступу к популярной музыке на худших условиях³².

³¹ Jullien B., Sand-Zantman W. Internet Regulation, Two-sided Pricing, and Sponsored Data // International Journal of Industrial Organization. 2018. Vol. 58. P. 31–62.

³² Shapiro C. Protecting Competition in the American Economy // The Journal of Economic Perspectives. 2019. Vol. 33, No. 3. P. 69–93.

Цифровые платформы сталкиваются со сложным выбором из двух противоположных альтернатив. Используя свою монопольную власть, платформа может направлять потребителей к своим собственным поставщикам услуг (например, в отрасли телевидения³³, видео по запросу), захватывая тем самым высокую долю прибыли. Однако платформа может заработать потенциально больше, разрешив клиентам свободный доступ к контенту конкурентов, но взимая повышенную плату за онлайн-соединения (*usage-based pricing*), как с потребителя, так и с фирмы – поставщика услуги.

Конкуренция или монополия в цифровом мире зависит также от доминирующей стратегии ценообразования. Исследования³⁴ на рынках электронного контента выявили наличие двух главных моделей монетизации: (1) платформа устанавливает итоговую розничную цену на цифровой продукт; (2) поставщик контента устанавливает итоговую розничную цены на свою продукцию. Моделирование демонстрирует разные интересы участников цифрового экономического процесса. Платформы заинтересованы в стабильном долгосрочном уровне цены, а у поставщиков главный стимул – объемы продаж. Отсюда формируются различные траектории межвременного ценообразования. Платформы придерживаются стратегии стабильных цен (рис. 2). Поставщики ориентируются на динамически падающие цены (рис. 3).

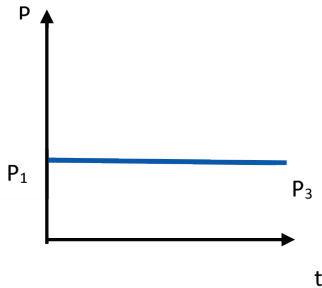


Рис. 2

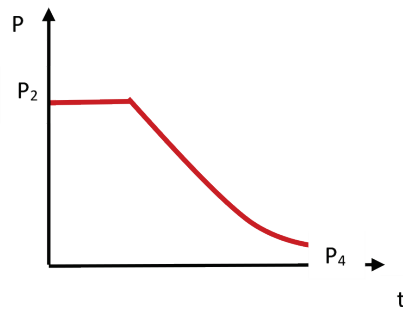


Рис. 3

где $P_1 > P_2$, а $P_3 > P_4$.

Если первоначальная цена на цифровой продукт у поставщика выше аналогичной цены платформы, то с течением времени ситуация меняется. Платформа по-прежнему сохраняет первоначальную цену (либо если и изменяет, то весьма незначительно), а поставщик контента плавно сокращает цену. Действенность данной модели была проверена на рынке электронных книг в 2010-х годах в США, где соперничали *Amazon* и *Apple*. Кроме того, платформы могут смягчить

³³ McManus B., Nevo A., Nolan Z., Williams J. Steering Incentives of Platforms: Evidence from the Telecommunications Industry // National Bureau of Economic Research. 2020. Working Paper 27083. Available at: <http://www.nber.org/papers/w27083> (accessed 11.11.2020).

³⁴ Johnson J. The Agency and Wholesale Models in Electronic Content Markets // International Journal of Industrial Organization. 2020. Vol. 69. № 102581.

конкуренцию путем ограничения числа поставщиков контента. Таким образом, антимонопольная политика должна принимать во внимание не только текущую ситуацию, но и долгосрочные последствия той или иной бизнес-модели фирм.

Цифровизация создает новые возможности для монополевой власти не только фирм, но и отдельных личностей (или фирм под видом частных лиц). Исследование рынка экспериментальных благ (книг) в США³⁵ показало, что поскольку потенциальные покупатели не могут проверить качество книги до ее покупки, они ориентируются на рейтинги, обзоры и рекомендации, представленные в интернете. Профессиональные рекомендации (профессиональные обзоры литераторов и критиков) увеличивают объем продаж книг и в краткосрочном, и в долгосрочном периодах. Непрофессиональные рекомендации (звездные рейтинги, общее мнение на форумах) приводят к росту объема продаж только в краткосрочном периоде.

Монопольные эффекты по-разному проявляются в зависимости от времени выхода компании на рынок. Исследование сектора онлайн-услуг в Китае³⁶ (соперничество между крупнейшими китайскими компаниями электронной торговли *Alibab* и *Fuwu.Taobao.com*) выявило U-образную зависимость между временем входа на рынок и доходностью компании. Наибольшую доходность показывают фирмы, входящие на рынок онлайн торговых услуг либо первыми, либо последними, наименьшая доходность характерна для фирм промежуточного периода.

В первом случае (наиболее ранний выход на рынок) платформа приобретает монопольную власть за счет преимущества первого входа, создавая высокие издержки переключения для потребителей. Во втором случае (замедленный вход) монопольные эффекты возникают за счет снижения рисков со стороны спроса, неопределенности клиентского выбора, более низких издержек имитации. Здесь фирмы привлекают индивидов с невысокой степенью использования интернет-сети. Для промежуточного варианта входа первое влияние уже не действует, а второе — еще не проявило себя в полной мере. Это различие между монопольными и конкурентными фазами платформенного рынка наиболее сильно выражено для высоко концентрированных отраслей, в меньшей степени — для слабо концентрированных рынков.

Продуктовая дифференциация в новых условиях. Американский экономист К. Ланкастер³⁷ еще в 1960-70-х гг. заметил, что каждый товар представляет собой комбинацию тех или иных внутренних и внешних характеристик (таких,

³⁵ Reimers I., Waldfogel J. Digitization and Pre-Purchase Information: The Causal and Welfare Impacts of Reviews and Crowd Ratings // National Bureau of Economic Research. 2020. Working Paper 26776. Available at: <http://www.nber.org/papers/w26776> (accessed 11.11.2020).

³⁶ Yao X., Zhang P., Lu X., Huang L. Early or Late? Entry Timing in Online IT Service Markets and the Moderating Effects of Market Characteristics // Journal of Business Research. 2020. Vol. 114. P. 265–277.

³⁷ Lancaster K. Consumer Demand: a New Approach. 1971. N.Y. Columbia University Press. 177 p.; Lancaster K. A new approach to consumer theory // Journal of Political Economy. 1966. Vol. 74. No. 2. P. 132–157; Lancaster K. Socially Optimal Product Differentiation // American Economic Review. 1975. Vol. 65. P. 567–585.

как: различные качественные свойства, цвет, упаковка, объем, динамические параметры). Модель Ланкастера до начала третьего тысячелетия оставалась мало востребованной. Подъем интереса к данной концепции произошел тогда, когда современный цифровой мир заставил компании, претендующих на рыночную власть, выбирать не весь товар, а лишь его отдельные (важные для того или иного потребителя) характеристики в качестве объекта монополизации³⁸.

Продолжением и развитием модели Ланкастера на практике можно считать возникновение и расцвет личной монополии в отраслях услуг. Эмпирическое исследование больниц и поликлиник США³⁹ выявило очень большой (до 27%) разброс в ценах на одни и те же услуги, причем часто в пределах одного и того же госпиталя. Объясняется этот факт довольно просто: формирование конкретной цены происходит в результате переговорного процесса между врачом и пациентом по отношению не ко всему спектру медицинских манипуляций, а только к конкретному виду «работы». В тех случаях, когда переговорная сила остается за медицинским работником, цена достигает своих наивысших значений.

Формирование монополии по модели Ланкастера ярко выражено в фармацевтической отрасли⁴⁰. Хотя реальным эффектом для клиента (больного) обладает молекулярная формула активных ингредиентов, рынки подвержены разделению на мелкие сегменты по эффекту репутации (патентованное брендируемое лекарство или неизвестный дженерик), различным дозам (более дешевые аналоги могут содержать меньшую долю активных веществ, так что для исцеления требуется большее число таблеток, либо их эффективность невелика).

На модели Ланкастера строится и классификация отраслей исследователей из США и Канады⁴¹. Авторы подразделяют отрасли на те, которые ориентированы на идею (*ideas-oriented*), и те, которые ориентированы на издержки (*cost-oriented*). В первой категории продукты носят пакетный характер, соединяют в себе несколько разнообразных функций (например, смартфоны). Суперидея (*big idea*) – такой конструкт, который позволяет креативным образом соединить в одном товаре несколько важных для потребителя функций.

Когда продукт включает множество функций, а поставщик дополнительных элементов и услуг для каждой функции свой, возникает опасность

³⁸ *Lausser D.* Strategic Product Design under Duopoly // *Annals of Economics and Statistics*. 2018. September. No. 131. P. 25–44.

³⁹ *Craig S., Ericson K., Starc E.* How Important Is Price Variation Between Health Insurers? // *National Bureau of Economic Research*. 2018. Working Paper 25190. Available at: <http://www.nber.org/papers/w25190> (accessed 15.11.2020).

⁴⁰ *Frank R., Hicks A., Berndt E.* The Price to Consumers of Generic Pharmaceuticals: Beyond the Headlines // *National Bureau of Economic Research*. 2019. Working Paper 26120. Available at: <http://www.nber.org/papers/w26120> (accessed 10.11.2020); *Conti R., Berndt E.* Four Facts Concerning Competition in U.S. Generic Prescription Drug Markets // *National Bureau of Economic Research*. 2019. Working Paper 26194. Available at: <http://www.nber.org/papers/w26194> (accessed 10.11.2020).

⁴¹ *Lui M., Treffler D.* What's The Big Idea? Multi-Function Products, Firm Scope and Firm Boundaries // *National Bureau of Economic Research*. 2019. Working Paper 26320. Available at: <http://www.nber.org/papers/w26320> (accessed 15.11.2020).

инвестиционной ловушки. Чем больше поставщиков у фирмы, тем ниже ее переговорная сила и тем выше рыночная власть компаний-партнеров. В подобных отраслях (телекоммуникации, ИКТ, здравоохранение) фирмы заняты поиском разумного компромисса между эффектами масштаба и разнообразия (которые напрямую зависят от числа контрагентов), с одной стороны, и риском инвестиционной ловушки, с другой.

Ко второму типу относятся традиционные отрасли (топливно-энергетического сектора, обрабатывающая промышленность). Здесь фирмы задействованы в сложных производственных цепочках, которые требуют значительных производственных и управленческих затрат. Цифровизация создает стратегические преимущества за счет снижения издержек, а не за счет продуктовой дифференциации.

Развитием модели Ланкастера можно считать концепцию комплексности услуг и кластеризации рынков⁴². Многие ИКТ-рынки предоставляют потребителям комплекс цифровых продуктов. Например, товар в отрасли мобильной связи — это набор, представленный тарифным планом, в который входят самые разные услуги: доступ к звонкам своей и чужой сети, на городские и сотовые номера, роуминг национальный и международный, СМС-сообщения, голосовая связь, интернет-соединения и т.д.). С точки зрения поставщика мобильной связи, таким образом достигается экономия на разнообразии. С точки зрения потребителя, тарифный план рассматривается как единый продукт с разными взаимодополняемыми компонентами.

Хотя сотовые операторы в целом конкурируют наборами услуг, по отдельным компонентам тарифных планов может наблюдаться монополизация или картелизация. Пакетность цифрового товара может скрывать монопольные эффекты в виде более высокой цены за отдельные услуги, отказаться от которых либо невозможно, либо нежелательно. Согласно опросу российских пользователей (2018 г.), для почти половины респондентов именно невыгодность пакета услуг или абонентской платы является главной причиной смены мобильного оператора, 54% предпочли бы самостоятельно формировать свой тариф, а не покупать готовый мобильный пакет.

Здесь возникает важный вопрос государственной политики поддержки конкуренции. Являются ли пакетные не взаимозаменяемые, но и не нейтральные отдельные услуги комплексного цифрового (или сетевого) продукта единым рынком или относятся к самостоятельным кластерам? Можно ли подобные услуги (или товары и услуги) объединять в рамках единых границ товарного (продуктового) рынка?

Подход с точки зрения продуктового рынка (кластерный подход)⁴³ означает, что отдельные услуги в наборе рассматриваются как неделимые характеристики

⁴² Шаститко А.Е., Павлова Н.С. Услуги в комплексе: определение продуктовых границ рынка мобильной связи // Экономическая политика. 2019. Т. 14. № 4. С. 120–141.

⁴³ Павлова Н.С., Мелешкина А.И. Внутрисетевой роуминг в России: а есть ли рынок: // Современная конкуренция. 2018. Т. 12. № 6. С. 5–15.

единого комплексного продукта. Рынок – это рынок товаров в наборах. Товары могут продавать только в наборе, либо подразумевается их функциональная комплексность: участники рынков одни и те же, рыночные доли игроков для каждого из товаров одинаковы или схожи, условия реализации товаров одинаковы или схожи, товары обладают транзакционной комплементарностью, условия конкуренции одинаковы или схожи. Группировка невзаимозаменяемых товаров в один рынок (единый кластер) облегчает и упрощает анализ поведения фирм в схожих условиях конкуренции⁴⁴. Поскольку объектом потенциальных монопольных действий фирм является не отдельный товар, а кластер (пакетный комплексный продукт), целесообразно переместить центр внимания антимонопольной политики от анализа товара к исследованию кластера.

На рынках товаров для отдыха и развлечения (*leisure goods*) монопольные эффекты связаны с межвременной продуктовой дифференциацией и межвременными поставками товара (предоставления услуги)⁴⁵. Для таких товаров, как фильмы, книги, музыка, театральные пьесы, компьютерные игры, потребитель приобретает один элемент в одну единицу времени, однако склонен к повторным покупкам. Фирмы используют такое сочетание цены, времени предоставления услуги, количество бесплатных (или за минимальную оплату) поставок, чтобы сформировать у клиента ловушку потребления. Привыкнув к стандарту поставок одной компании, потребитель с трудом будет переходить к продуктам другой фирмы, даже если та предоставляет лучшие условия.

Локальные монопольные эффекты возникают сегодня благодаря конкурентоспособности местоположения магазина. Например, исследование туристической отрасли в Лондоне показало⁴⁶, что ключевым драйвером конкурентоспособности магазина является его историческое прошлое. Опрошенные туристы охотнее посещают розничные магазины с богатой историей, историческое наследие, правильно прорекламированное, создает локальную монопольную власть.

В цифровой экономике особую значимость приобретают вопросы кибербезопасности. Кибербезопасность – это способ уберечь данные своих клиентов от промышленного шпионажа, от конкурентов. Затраты на кибербезопасность для современных фирм становятся фактором эндогенных невозвратных издержек в духе модели Саттона.

Британский экономист Дж. Саттон предположил, что наряду с традиционными экзогенными невозвратными затратами компании на рынках с диффе-

⁴⁴ Ayers I. Rationalizing Antitrust Cluster Market // The Yale Law Journal. 1985. Vol. 95. No. 1. pp. 109-125. Cerilli K. Staples/Office Depot: Clarifying Cluster Markets // Competition Policy International. 2016. Vol. 1. August 15. Available at: <https://www.competitionpolicyinternational.com/staplesoffice-depot-clarifying-cluster-markets/> (accessed 20.11.2020).

⁴⁵ Caminal R. The Dynamic Provision of Product Diversity under Duopoly // International Journal of Industrial Organization. 2019. Vol. 65. P. 248–276.

⁴⁶ Foroudi P., Cuomo M., Foroudi M., Katsikeas C., Gupta S. Lining Identity and Heritage with Image and a Reputation for Competition // Journal of Business Research. 2020. Vol. 113. P. 317–325.

ренцированным продуктом сталкиваются с эндогенными невозвратными издержками в виде расходов на рекламу и прочие методы стимулирования сбыта⁴⁷. Современный потребитель отличается высокой эластичностью по отношению к расходам на рекламу. Рынки становятся рекламоемкими: чем больше расходы на рекламу, тем выше отдача от потребителей, тем выше спрос (и итоговая выручка фирмы). Но чем выше расходы на рекламу, тем труднее фирме поддерживать этот динамично растущий уровень с течением времени. Таким образом-эндогенные невозвратные расходы формируют барьеры входа на рынок и способствуют возникновению монопольных эффектов.

Аналогичным образом, в цифровой экономике мы можем говорить о кибербезопасном рынке. Чем выше расходы на кибербезопасность, тем надежнее защищены данные клиентов, тем выше спрос на продукцию компании. И тут мы опять имеем дело с эндогенными невозвратными затратами. Исследования показывают, что инвестиции в кибербезопасность клиентов напрямую зависят от доли фирмы на рынке. Для доминирующих фирм эти инвестиции значительны, у недоминирующих компаний отсутствуют стимулы инвестировать в кибербезопасность⁴⁸. Асимметрия в отношении кибербезопасности формирует новую рыночную власть крупных фирм.

Как определить, что то или иное действие, та или иная стратегия является формой монопольной власти, а не обычным следствием конкуренции? На рынках с продуктовой дифференциацией это определить особенно сложно. Исследователи⁴⁹ предлагают тест на стабильность рыночной доли в долгосрочном периоде. Конкуренция обычно сопровождается достаточно высокой волатильностью рыночных долей компаний. Фирмы не могут сохранять одну и ту же долю рынка в течение длительного периода времени. Фирма либо увеличивает свою долю на рынке, если ее стратегия оказывается успешной, либо теряет долю, если соперники предлагают более заманчивые альтернативы. Стабильность рыночной доли характерна только для компании, обладающей значительной рыночной властью.

* * *

Подведем итоги. Анализ современных форм монопольных эффектов демонстрирует высокую степень приспособляемости стратегий компаний к цифровым, сетевым и платформенным реалиям наших дней. Гибкость рыночной власти, неявные форматы монополизации, учет многих нюансов антимонопольной политики помогают фирмам успешно функционировать как

⁴⁷ Sutton J. Sunk Costs and Market Structure: Price Competition, Advertising, and the Evolution of Concentration. Boston. The MIT Press. 2007. 592 p.

⁴⁸ Avayed M.A., Jebzi K. Investissement dans la cybersécurité et discrimination par les prix basée sur le comportement des consommateurs // Revue économique. 2018. Vol. 70, No. 5. P. 873–906.

⁴⁹ Hunold M., Muthers J. Spatial Competition and Price Discrimination with Capacity Constraints // International Journal of Industrial Organization. 2019. Vol. 67. № 102524.

при наличии, так и при отсутствии значимой конкуренции на рынке, что затрудняет выявление и идентификацию их возможных антиконкурентных действий.

Nadezhda Rozanova (e-mail: nrozanova@hse.ru)

Ph.D. in Economics, Professor, Department of Theoretical Economics,
National Research University “Higher School of Economics”
(HSE University), Moscow

MONOPOLY EFFECTS IN THE XXI CENTURY

The author examines the evolution of traditional offline monopoly forms in the online space, paying special attention to the trends in monopoly power realization, as well as to the competition methods inherent in digital reality.

Keywords: monopoly, competition, monopoly effects, market power.

DOI: 10.31857/S020736760013643-6

© 2021

Игорь Николаев

доктор экономических наук, директор Института стратегического анализа ФБК Grant Thornton (г. Москва)
(e-mail: strategy@fbk.ru)

Виктор Черепов

доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой Государственного университета управления (г. Москва)
(e-mail: Cherepovvm@rspu.ru)

Ольга Соболевская

доктор медицинских наук, профессор кафедры Государственного университета управления (г. Москва)
(e-mail: olsob@bk.ru)

СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ И ГЛУБИНА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19

Статья посвящена исследованию последствий воздействия пандемии COVID-19 на экономики разных стран. Рассмотрены причины, почему экономики разных стран демонстрируют неодинаковую глубину экономического спада в этот период. Рассчитаны оценки общих экономических потерь от COVID-19 в 2020 году для следующих стран: США, Китай, Индия, Франция, Германия, Бразилия, Россия, Великобритания, Япония, Италия, Испания, Канада, ЮАР. В числе основных факторов, определяющих экономическую динамику в данный период, названы: эпидемиологическая обстановка, готовность и эффективность системы здравоохранения; структурные особенности экономики; эффективность антикризисной политики. Обосновывается вывод о том, что важнейшей причиной относительно неглубокого спада российской экономики в острый период коронавирусного кризиса являются ее структурные особенности. Однако эти же структурные особенности будут и замедлять темпы восстановления в период выхода из коронавирусного экономического кризиса. Структура экономики России также будет меняться по мере развития процесса восстановления, но это займет определенное время, в течение которого экономика России будет оставаться под определенным «структурным» давлением.

Ключевые слова: структурные особенности экономики России, экономические последствия COVID-19, факторы глубины падения экономики в период пандемии, эффективность антикризисной политики.

DOI: 10.31857/S020736760013644-7

Пандемия COVID-19 разрушительно, уничтожающе действует на человечество не только в медицинском смысле. Столь же сильное воздействие она оказывает и на экономику. С этой серьезнейшей проблемой столкнулись практически все страны. Однако становится все более очевидным, что экономики разных стран демонстрируют далеко не одинаковую глубину экономического спада в этот тяжелейший период. От чего зависит глубина провала экономики в той или иной стране в период пандемии? Ответ на данный вопрос важен для понимания перспектив преодоления экономического кризиса, имеющего столь специфическую эпидемиологическую природу.

Принципиально можно выделить следующие факторы, предопределяющие глубину экономического спада в период пандемии COVID-19:

- эпидемиологическая обстановка, готовность и эффективность системы здравоохранения;
- структурные особенности экономики;
- эффективность антикризисной политики.

Оценивать влияние на глубину экономического кризиса с точки зрения эпидемиологической обстановки в то время, когда пандемия COVID-19 еще продолжается, преждевременно. Действительно, после того, как вторая волна пандемии осенью 2020 года стала реальностью, столь же реальным стало и различие ситуации с заболеваемостью COVID-19 не только по разным странам, но даже и в любой из них, если сравнивать положение во время первой волны пандемии весной 2020 года и тем, что происходило во время второй волны осенью 2020 года. К примеру, в таких странах, как Чехия и Грузия, ситуация с коронавирусом весной 2020 года была значительно лучше по сравнению с осенью 2020 года, когда обе страны полностью покрывала вторая волна пандемии COVID-19.

Когда пандемия коронавируса станет историей, когда будет полная картина, как развивалась эпидемиологическая ситуация в той или иной стране, какое противостояние этому было организовано со стороны системы здравоохранения, тогда станет возможным исследовать этот фактор с точки зрения его влияния на глубину экономического спада.

Таким образом, остаются два фактора, влияние которых важно учитывать с точки зрения глубины экономического спада: структурные особенности экономики и эффективность антикризисной социально-экономической политики в период пандемии. Эти факторы не являются совсем равноценными. Со структурными особенностями экономики все более или менее ясно: экономики разных стран встретили пандемию со сложившимися структурами. А вот что касается социально-экономической политики, то тут не было ничего заранее заданного, сложившегося, определенного. Это не означает, что все очень разнообразно в этом плане. Но отличия есть, и они весьма существенны.

Анализировать влияние, эффективность мер социально-экономической политики в период COVID-19 необходимо, однако здесь также необходимо учитывать, что противостояние негативным экономическим последствиям пандемии коронавируса продолжается, что предопределяет промежуточный характер результатов такого анализа. Кроме того, обширность этой темы – влияние эффективности социально-экономической политики на темпы экономического роста в период пандемии COVID-19 – также актуализирует необходимость ее отдельного рассмотрения. Поэтому представляется целесообразным сосредоточиться на том, как структурные особенности экономики влияют на динамику экономического развития в период пандемии коронавируса.

Общие экономические потери от COVID-19 в 2020 году. Прежде чем проводить страновой сравнительный анализ, направленный на выявление причин той или иной глубины экономического кризиса в период пандемии, важно иметь представление в целом о глубине экономического провала мировой экономики и отдельных её стран из-за пандемии коронавируса.

Оценку экономических потерь от пандемии COVID-19 предлагается оценить по глубине возможного падения ВВП. Причем важна цифра не только возможного падения. Если, к примеру, до пандемии прогнозировался экономический рост, то важно учесть и тот факт, что такового уже не будет.

Примерную оценку экономических потерь от COVID-19 в 2020 году можно сделать, сопоставляя прогнозные оценки, которые были сделаны до начала пандемии, когда ничто не свидетельствовало, что такое вообще может быть, и прогнозные оценки – оценки, которые были сделаны уже в разгар коронавирусного экономического кризиса. Разница в прогнозных оценках в процентных пунктах по ВВП и будет экономической ценой коронавирусного кризиса (таблица 1).

Таблица 1

Общие экономические потери от COVID-19 в 2020 году
(примерная оценка по пересмотренным прогнозам по ВВП)

Страна	Прогноз прироста ВВП в 2020 году в %, дата прогноза		Различие прогнозов, в процентных пунктах	Различие прогнозов, в млрд долл.. США
	июн.20	окт.19		
Мир	-4,9	3,4	-8,3	-11786
Бразилия	-9,1	2,0	-11,1	-388
Канада	-8,4	1,8	-10,2	-194
Китай	1,0	5,8	-4,8	-1316
Франция	-12,5	1,3	-13,8	-421
Германия	-7,8	1,2	-9,0	-402
Индия	-4,5	7,0	-11,5	-1274
Италия	-12,8	0,5	-13,3	-327
Япония	-5,8	0,5	-6,3	-358
Россия	-6,6	1,9	-8,5	-372
ЮАР	-8,0	1,1	-9,1	-73
Испания	-12,8	1,8	-14,6	-282
Великобритания	-10,2	1,4	-11,6	-368
США	-8,0	2,1	-10,1	-2162

Источник: МВФ, ФБК Grant Thornton

Почему допустимо использовать такой упрощенный порядок расчетов для оценки возможных общих экономических потерь из-за пандемии COVID-19?

Качество макроэкономического прогнозирования в последние годы обеспечивает относительную точность прогнозов. Это точность не абсолютная, полного совпадения прогнозных и фактических показателей практически не бывает. Однако расхождения между величинами прогнозных и фактических показателей по ВВП измеряются, как правило, десятными долями процентного пункта. Так, применительно к 2018 году подобное расхождение составляло 0,4 процентного пункта (прогноз МВФ – плюс 3,9% мирового ВВП, факт – 3,5%), а в 2019 году расхождение между прогнозным и фактическим показателями составило 0,9 процентного пункта (прогноз – плюс 3,7%, факт – 2,8%). Это вполне приемлемая погрешность для прогнозных оценок. Таким образом, если, к примеру, в октябре 2019 года МВФ прогнозировал, что в 2020 году мировой ВВП вырастет на 3,4%, то можно было ожидать, что фактически результат роста мировой экономики был бы очень близок к этому показателю.

Однако в 2020 году мир столкнулся с пандемией COVID-19, и уже в июне 2020 года МВФ прогнозировал не рост, а снижение мирового ВВП на 4,9%. Таким образом, разница между двумя прогнозными оценками МВФ по динамике мирового ВВП в 2020 году составила 8,3 процентного пункта (таблица 1). В номинальном выражении разница в прогнозах составляет 11,8 трлн долл. США. Эту величину и можно считать предварительной стоимостной оценкой общих экономических потерь от COVID-19 в 2020 году. Окончательная примерная оценка будет дана, когда станет известным фактический результат 2020 года.

Такая оценка правомерна в том случае, если возможно сделать следующее важное допущение: радикальное изменение прогнозных оценок по динамике мировых ВВП в 2020 году связано исключительно с COVID-19. Представляется, что такое допущение, безусловно, можно сделать. Дело в том, что никаких других сильнейших форс-мажорных обстоятельств, которые могли бы столь радикально изменить прогноз по динамике мировой экономики в 2020 году, не было. Следовательно, можно утверждать, что пересмотр прогнозов связан исключительно с пандемией COVID-19.

Оценку по пересмотренным прогнозам ВВП применительно к 2020 году лучше осуществлять, принимая во внимание именно прогноз МВФ, сделанный в июне 2020 года. Дело в том, что в октябре 2020 года МВФ обновил свой прогноз развития мировой экономики в 2020 году, однако возможно, это тот редкий случай, когда более ранний прогноз является более точным. Согласно октябрьскому 2020 года прогнозу МВФ мировой ВВП в 2020 году должен снизиться не на 4,9%, как сам Фонд прогнозировал еще в июне 2020 года, а на 4,4%¹. Такое улучшение прогноза МВФ связывал с несколько лучшими результатами II квартала 2020 года и признаками более сильного восстановления в III квартале.

¹ World Economic Outlook: A Long and Difficult Ascent.

Однако серьезнейший недостаток обновленного (октябрьского 2020 года) прогноза МВФ состоит в том, что в нем фактически не была учтена вторая волна пандемии COVID-19, которая накрыла мировую экономику осенью 2020 года. В такой ситуации более достоверными представляются прогнозные оценки июньского 2020 года прогноза МВФ.

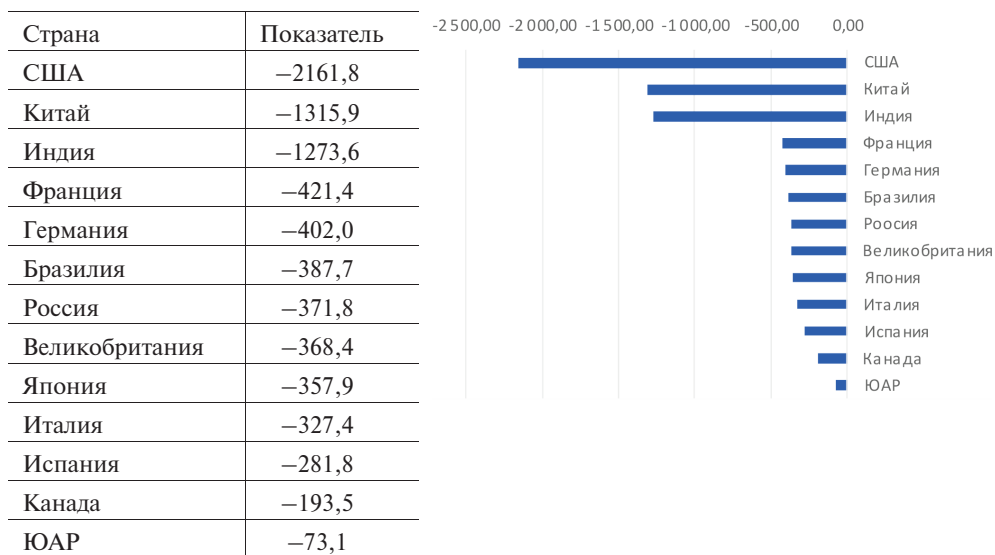
Ориентируясь именно на эти оценки и сопоставляя их с октябрьским 2019 года прогнозом МВФ, можно оценить величину экономических потерь от COVID-19 по разным странам (таблицы 1, 2 и 3). Различие прогнозов дает результат экономических потерь от COVID-19 в 2020 году для России – 372 млрд долл. США по ППС.

Максимальные потери в 2020 году были в экономике США – почти 2,2 трлн долл. США. Также большие экономические потери ждут экономику Китая, несмотря на то, что Китай, по всей видимости, будет единственной из крупных экономик, которая сохранила положительные темпы роста: в 2020 году плюс 1% по ВВП по прогнозу МВФ.

Если же оценивать величину экономических потерь в процентных пунктах (разность между прогнозными показателями МВФ октября 2019 года и июня 2020 года), то самые высокие потери экономики могут быть зафиксированы в экономике Испании – 14,6 процентного пункта. Большой также провал у Франции – 13,8 процентного пункта, Италии – 13,3 процентных пункта, Великобритании – 11,6 процентных пункта.

Таблица 2

Сокращение ВВП при пандемии в 2020 г., млрд долл. США
(оценка по пересмотренным прогнозам)



Источник: МВФ, ФБК Grant Thornton

Таблица 3

Сокращение ВВП при пандемии в 2020 году, п.п.
(оценка по пересмотренным прогнозам)

Страна	Показатель	-16	-14	-12	-10	-8	-6	-4	-2	0
Испания	-14,6									
Франция	-13,8									
Италия	-13,3									
Великобритания	-11,6									
Индия	-11,5									
Бразилия	-11,1									
Канада	-10,2									
США	-10,1									
ЮАР	-9,1									
Германия	-9,0									
Россия	-8,5									
Япония	-6,3									
Китай	-4,8									

Источник: МВФ, ФБК Grant Thornton

Россия имеет минус 8,5 процентного пункта на динамике ВВП (в октябре 2019 года МВФ прогнозировал, что ВВП России вырастет в 2020 году на 1,9%, а в июне 2020 года Фонд уже прогнозировал падение ВВП 6,6%). В октябре 2020 года МВФ также скорректировал и прогноз по России, значительно его улучшив: до минус 4,1% по ВВП в 2020 году. Однако, как было отмечено выше, октябрьскую (2020 года) корректировку прогноза ВВП трудно признать обоснованной ввиду непринятия Фондом во внимание ставшую реальностью осенью 2020 года вторую волну пандемии коронавируса.

МВФ, радикально улучшив в октябре 2020 года свой прогноз по росту российской экономики в 2020 году, также исходил из того, что Минэкономразвития России в сентябре 2020 года улучшило свой прогноз по динамике ВВП с -4,8% до -3,9% по ВВП.

Глубину потерь мировой экономики в 2020 году из-за COVID-19, измеренную на основе сопоставления прогнозных данных, небезынтересно сопоставить с имеющимися альтернативными оценками. Так, Всемирный экономический форум в августе 2020 года оценил общие экономические потери от COVID-19 в 2020 году в 8,1–15,8 трлн долл. США, а Азиатский банк развития называл сумму в 5,8–8,8 трлн долл. США (май 2020 года). Таким образом, сделанная примерная оценка на основе сопоставления прогнозных показателей по динамике мирового ВВП в 2020 году в 11,8 трлн долл. США, в принципе, находится в одном ряду с имеющимися альтернативными оценками. Это подтверждает правомерность предложенного подхода к оценке, несмотря на

приблизительность получаемых результатов. Одновременно требуется отметить, что обеспечить абсолютную точность подобных оценок в любом случае будет затруднительно.

Помимо прогнозных оценок возможной величины экономических потерь в 2020 году от COVID-19, важную информацию дают и промежуточные фактические данные.

Первая волна пандемии пришлась на весенние месяцы 2020 года и затронула, прежде всего, II квартал. Данные по динамике ВВП во II квартале 2020 года по разным странам достаточно сильным образом различаются (таблица 4). Так, ВВП России снизился в II квартале 2020 года по сравнению с соответствующим периодом 2019 года на 8%. И это было существенно меньше по сравнению с тем, что в этот же период снижение ВВП Великобритании составило 21,7%, Франции – 19%, Италии – 17,3%, Канады – 13,5%, Германии – 11,7%, Японии – 10%, США – 9,5%. Таким образом, экономика России продемонстрировала явно лучшие результаты, не считая, правда, Китая, ВВП которого в II квартале 2020 года вырос на 3,2% в годовом выражении. Китай в период пандемии COVID-19 – это особый случай, поэтому из сравнительного странового анализа его исключим.

Таблица 4

Динамика реального объема валового внутреннего продукта, прирост (снижение) в % к предыдущему периоду

	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	II квартал 2020 г. в % ко II кварталу 2019 г.
Россия	0,2	1,8	2,5	1,3	-8,0
Германия	2,2	2,6	1,3	0,6	-11,7
Италия	1,3	1,7	0,8	0,3	-17,3
Канада	1,0	3,2	2,0	1,7	-13,5
Китай	6,8	6,9	6,7	6,1	3,2
Соединенное Королевство (Великобритания)	1,9	1,9	1,3	1,5	-21,7
США	1,7	2,3	3,0	2,2	-9,5
Франция	1,1	2,3	1,8	1,5	-19,0
Япония	0,5	2,2	0,3	0,7	-10,0

Примечание: Информация подготовлена на основе публикаций Международного валютного фонда (МВФ), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Статистического бюро Европейского союза (Евростата) и оперативных данных национальных статистических служб.

Источник: Росстат.

Влияние структурных особенностей экономики на развитие экономического кризиса в острый период пандемии COVID-19. Важнейшей причиной неодинаковых темпов падения экономики в разных странах в период пандемии являются структурные особенности их экономик. Однако эта тема в новейшей «пандемической» повестке дня российских государственных органов и исследователей практически не нашла своего отражения. Что касается официальных органов, то объяснения этому вполне понятны: если признать, что именно из-за структурных особенностей российской экономики ее спад в первой половине 2020 года был меньшим по сравнению с соответствующими показателями развитых стран, то говорить об эффективности антикризисной политики в этот период будет не так просто.

Следует выделить, пожалуй, только Банк России, который, констатировав относительно меньшее падение ВВП России в II квартале 2020 года по сравнению со многими странами, отметил, что наибольшее падение добавленной стоимости ожидаемо произошло в сфере услуг, которая больше всего пострадала от действия ограничительных мер. При этом небольшой размер отраслей потребительских услуг в России ограничил их вклад в общее снижение ВВП по сравнению со многими странами ОЭСР².

Если попытаться оценить внимание к теме взаимосвязи между структурными особенностями экономик и темпами их развития в период пандемии COVID-19 в практике международных организаций и зарубежных исследователей, то следует выделить обзор Всемирного банка «Перспективы мировой экономики» (июнь 2020 года)³, в котором отмечается, что экономики, в которых широко развиты определенные сектора, пострадали от пандемии COVID-19 сильнее, чем другие. К таким «неблагополучным» с точки зрения воздействия COVID-19 структурным особенностям экономики относится зависимость от сектора услуг международной торговли (товарного экспорта), трудоинтенсивных секторов.

Наибольшие потери от «вирусных» кризисов ввиду ограничений спроса несут сектора, в которых большую роль играет социальное взаимодействие, такие как туризм, гостиничный бизнес, ресторанный бизнес. В этих секторах наблюдается существенное падение доходов.

Мировой рынок пошатнулся, и развивающиеся страны, глубоко интегрированные и поэтому зависимые от международной сети поставок, пострадают сильнее. В некоторых странах зарубежные поставки составляют порядка 50% всей продукции, они более уязвимы в текущих экономических условиях.

В результате коронавируса в этих экономиках в будущем возникнут сложности с оказанием поддержки государству в виде доходов и фискального стимула.

² Доклад ЦБР стр. 14 https://www.cbr.ru/collection/collection/file/29359/bulletin_20-06.pdf

³ Global Economic Prospects: Pandemic, Recession: The Global Economy in Crisis, World Bank Group, June 2020.

Также в Обзоре Всемирного банка отмечается, что в странах с низким уровнем дохода велика доля трудоинтенсивного сектора, условия труда в котором предполагают высокую близость нахождения трудящихся. Этот сектор существенно пострадает ввиду либо вводимых ограничений, либо отсутствия существенной доли работников из-за болезни.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в своем декабрьском (2020 года) предварительном обзоре мировой экономики⁴ также отмечает, что больше всего пострадали виды экономической деятельности, которых в наибольшей степени коснулись вводимые ограничения и изменение потребительского поведения. Среди них ресторанный и гостиничный бизнес, основу рабочей силы которых составляли женщины – они пострадали от потери дохода в наибольшей степени. Также в более тяжелом положении оказались низкооплачиваемые работники, молодежь, работники с нестандартными условиями труда и работники неформального сектора. Выход из рецессии потребует в большинстве стран структурных изменений, включая диджитализацию экономики.

Что касается попыток научного осмысления структурных особенностей экономического кризиса, вызванного пандемией COVID-19, то пока можно сделать тот же самый вывод, который выше уже был сделан на основе изучения российской практики: эта тема пока остается без должного внимания исследователей. Безусловно, соответствующие пробелы необходимо устранять.

Объективное и информативное представление о структурных особенностях экономик различных стран дают статистические данные о структуре валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности (отраслям экономики). Для решения поставленной задачи – выявления взаимосвязи структуры экономики и темпов экономического роста в период пандемии коронавируса – важно определиться, какие данные необходимо взять для анализа. Во-первых, требуется взять самые актуальные данные по структуре экономики накануне пандемии – это данные по валовой добавленной стоимости (ВДС) по видам экономической деятельности (отраслям экономики) за I квартал 2020 года. Ограничения, связанные с пандемией коронавируса во многих странах, стали реализовываться только с конца марта 2020 года, так что каким-то заметным образом повлиять на структуру экономики этот фактор еще не успел.

В II квартале 2020 года влияние первой волны пандемии COVID-19 было ярко выраженным. Сопоставляя данные по структуре экономики различных стран и то, какие показатели продемонстрировали в острой фазе коронавирусного кризиса отдельные отрасли экономики, можно выявить влияние структурных особенностей экономик на темпы экономического роста в пандемию.

⁴ OECD Economic Outlook, Volume 2020 Issue 2, #108, December 2020, Preliminary version.

Следует отметить, что III квартал 2020 года, когда многие страны продемонстрировали неплохие результаты экономического восстановления, не является показательным в целях нашего анализа, так как главная задача состоит в том, чтобы определить влияние структурных особенностей на глубину падения экономик, а не на скорость их восстановления. Эти задачи, безусловно, взаимосвязанные. Однако если для решения первой задачи уже есть достаточно фактического материала, то для решения второй задачи, объективно, его еще не хватает, так как пандемия пока продолжается.

В IV квартале 2020 года мир накрыла вторая волна пандемии COVID-19. Однако брать в качестве исходной структуры экономики данные по долям валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности (отраслям экономики) за предшествующий III квартал 2020 года было бы неправильно, потому что такие данные уже отражали влияние пандемии. Поэтому и был выбран следующий подход: данные по структуре валовой добавленной стоимости (исходные) были взяты за I квартал 2020 года, а данные по динамике (росту ВДС), за II квартал 2020 года (таблица 5).

В I квартале 2020 года доля валовой добавленной стоимости **промышленности** в совокупной ВДС по всей экономике в России составила 30,2%, что превосходит соответствующий показатель в наиболее развитых европейских странах: Германии – 26,0%, Италии – 21,6%, Испании – 18,5%, Великобритании – 15,6%, Франции – 15,0%. Причем в российской промышленности, по данным Росстата, доля добывающей промышленности во всей экономике в I квартале 2020 года составила 11,6%. Это важно учитывать, потому что добыча полезных ископаемых вообще не подвергалась локдауну ввиду особенностей производственного цикла. Да и ограничения по обрабатывающей промышленности России (15% – доля в совокупной ВДС) были более мягкими по сравнению с западными странами.

Таким образом, экономика, в которой доля промышленности наиболее высокая, причем это предопределяется значительным весом добывающей промышленности (экономика России), имела существенные конкурентные преимущества в период карантинных ограничений.

Неудивительно, что валовая добавленная стоимость в промышленности России снизилась в II квартале 2020 года на 8,9%, в то время как соответствующий показатель по промышленному производству в Германии составил – 21,0%, Италии – 27,8%, Испании – 23,8%, Франции – 24,4%, Великобритании – 18,6%. Важно отметить, что Германия, в которой доля валовой добавленной стоимости промышленности в совокупной ВДС по всей экономике наиболее высокая среди данных европейских стран, показала хотя и высокие, но все-таки одни из наименьших темпов падения промышленности среди этих же стран.

Таблица 5

Структура и прирост ВДС по основным ВЭД и их группам в России, Франции, Германии, Испании, Италии, Великобритании в I–II кв. 2020 года, в %

код	Показатель/страна	% к ВДС в рын. ценах						прирост к соотв кв 2019 г.		% к ВДС в рын. ценах		прирост к соотв кв 2019 г.	
		Россия		Франция		Германия		I кв	II кв	Италия		Великобритания	
		I кв	II кв	I кв	II кв	I кв	II кв			I кв	II кв	I кв	II кв
	ВЭД	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
	Валовая добавленная стоимость в основных ценах	2.2	3.3	2.3	1.7	-8.1	0.4	2.1	2.2	-2.6	-3.1	-18.8	
A	Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	30.2	25.1	1.3	-8.9	15.0	12.3	-7.5	-24.4	26.0	21.6	-6.8	
B-E	Промышленность	15.0	14.5	3.6	-7.8	12.1	9.7	18.4	22.6	18.4	-6.9	-22.6	
C	Обрабатывающие производства	3.6	6.7	0.7	-1.7	6.0	4.7	-12.3	-30.8	6.6	6.4	5.2	
F	Строительство	21.3	20.4	1.9	-15.7	19.2	15.1	-9.1	-28.7	17.7	15.2	-1.0	
G-I	Торговля, транспорт, гостиницы и рестораны	2.3	3.0	0.6	-2.3	6.3	5.7	-0.1	-8.2	5.5	5.4	0.7	
J	Деятельность в области информации и связи	4.9	5.3	9.8	6.1	4.6	4.3	-3.2	-10.5	4.2	4.1	0.8	
K	Деятельность финансовая и страховая	10.6	11.3	1.8	-1.2	15.2	14.9	-0.1	-2.5	11.8	11.7	0.7	
L	Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	6.2	6.8	1.0	-10.4	16.0	13.8	-6.7	-2.1	12.7	11.2	-1.9	
M-N	Бизнес-услуги	16.5	17.5	1.1	-1.1	25.8	25.1	-3.7	-15.6	21.2	20.0	-0.1	
O-Q	Госуправление, образование, здравоохранение и социальное обеспечение	2.3	1.7	-0.3	-32.4	3.0	2.0	-8.8	-35.5	4.2	3.5	-2.4	
R-U	Культура, спорт, развлечения, прочие услуги, деятельность домашних хозяйств, деятельность экстерриториальных организаций												
		Испания						Италия		Великобритания			
	Валовая добавленная стоимость в основных ценах	100.0	100.0	-3.7	-21.3	100.0	100.0	-5.6	-18.1	100.0	100.0	-2.1	
A	Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	3.7	4.1	-0.2	6.3	2.5	2.6	-2.4	-5.0	0.8	0.7	3.6	
B-E	Промышленность	18.5	15.7	-5.2	-23.8	21.6	17.6	-9.9	-27.8	15.6	12.2	-4.1	
C	Обрабатывающие производства	14.1	11.3	-5.9	-27.3	18.2	14.5	-10.4	-30.5	11.4	8.8	-5.2	
F	Строительство	7.3	6.3	-6.6	-27.5	4.8	3.7	-6.9	-27.4	7.6	5.0	-3.9	
G-I	Торговля, транспорт, гостиницы и рестораны	26.1	16.4	-8.6	-44.9	23.5	18.7	-28.7	-20.2	13.3	-4.3	-36.2	
J	Деятельность в области информации и связи	4.5	4.2	-1.8	-12.8	4.4	4.1	1.5	-3.5	8.4	7.4	-0.2	
K	Деятельность финансовая и страховая	5.4	4.4	-0.1	0.8	5.6	5.4	-2.2	-6.8	7.9	7.5	-0.8	
L	Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	14.4	13.8	1.1	-5.2	16.0	15.4	-1.1	-5.4	16.3	15.6	1	
M-N	Бизнес-услуги	10.8	8.4	-2.5	-26.8	11.4	9.1	-2.2	-22.7	15.9	12.0	0.1	
O-Q	Госуправление, образование, здравоохранение и социальное обеспечение	22.6	23.0	0.9	-0.2	19.5	19.2	-3.5	-7.6	22.4	23.9	-2.8	
R-U	Культура, спорт, развлечения, прочие услуги, деятельность домашних хозяйств, деятельность экстерриториальных организаций	5.5	3.8	-8.2	-37.6	4.4	4.2	-7.5	-14.6	4.3	2.4	-2.6	

Источник: Росстат, Евростат

Сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство (далее – Сельское хозяйство) – в современной экономике занимает совсем небольшую долю. Доля ВДС сельского хозяйства в совокупной ВДС по всей экономике в России составила в I квартале 2020 года 2,2%. Среди рассматриваемых европейских стран наиболее высокая доля сельского хозяйства в экономике по ВДС была в I квартале 2020 года в Испании (3,7%), далее идут Италия (2,5%), Франция (2,1%), Германия (0,8%) и Великобритания (0,8%).

Сельское хозяйство, пожалуй, в наименьшей степени по сравнению с другими отраслями подвергалось карантинным ограничениям в период первой волны пандемии коронавируса. Учитывая данный факт, а также очень незначительную долю ВДС сельского хозяйства в совокупной ВДС по всей экономике, характерную для всех рассматриваемых стран, явного влияния структуры ВДС на глубину экономического кризиса на примере сельского хозяйства не прослеживается.

Тем не менее следует отметить, что страна с наибольшей долей сельского хозяйства в экономике страны – Испания – продемонстрировало существенный прирост ВДС в данной отрасли в II квартале 2020 года – на 6,3% к соответствующему периоду 2019 года. И это несколько уменьшило глубину падения всей испанской экономики в II квартале 2020 года.

Торговля, транспорт, гостиницы и рестораны (далее – Торговля) – важнейший, очень весомый вид экономической деятельности во всех рассматриваемых странах.

К тому же именно по составляющим данного вида экономической деятельности – транспорту, гостиницам и ресторанам – пришелся, возможно, главный удар коронавирусного кризиса. Необходимо учитывать и тяжелые ковидные последствия для розничной торговли непродовольственными товарами.

В России доля валовой добавленной стоимости торговли в совокупной ВДС в I квартале 2020 года составила 21,3%.

Среди рассмотренных пяти развитых европейских стран фактически даже более высокая доля торговли в экономике была в I квартале 2020 года в Испании – 26,1%. В Испании это вообще лидирующая отрасль по своему весу во всей экономике, а в России она находится на втором месте после промышленности.

При практически соизмеримом весе в экономике торговля в России в II квартале 2020 года упала на 15,7%, в то время как в Испании объем ВДС торговли обвалился на 44,9% по сравнению с соответствующим периодом 2019 года. Произошло это во многом благодаря тому, что, во-первых, в Испании, значительно больший удельный вес, по сравнению с Россией, у таких составляющих данного вида деятельности, как гостиницы и рестораны. Гостиницы и рестораны находились в числе наиболее пострадавших отраслей, именно эти сектора упали больше всего. Поэтому торговля как обобщенный

вид экономической деятельности продемонстрировала в Испании обвальное падение.

Во-вторых, уже российской спецификой торговли является очень большой оптовый сектор, представленный тем же ПАО «Газпром». Это предопределило, несмотря на в целом отрицательный результат, в разы более благоприятные российские показатели, если сравнивать торговлю в России и той же Испании по темпам падения экономики в II квартале 2020 года в годовом выражении. В России лучше, потому что там большой оптовый сектор, который упал незначительно, в Испании хуже, потому что там в торговле большой вес гостиниц и ресторанов, которые по-настоящему обвалились. Данные и по другим развитым европейским странам подтверждают вывод о структурном преимуществе России по данному виду экономической деятельности, чем и объясняется тот факт, что российская торговля упала на существенно меньшую величину.

Исключение, на первый взгляд, представляет лишь Германия, в которой торговля в II квартале упала в годовом выражении даже на меньшую величину, чем в России – на 14,5%. Однако здесь необходимо учитывать, что в Германии доля гостиниц и ресторанов все-таки относительно меньше и по данному виду экономической деятельности, и в экономике в целом, чем в Италии, Испании или Великобритании. Так что пример Германии, напротив, подтверждает верность вывода о влиянии структуры экономики на глубину её падения в период пандемии COVID-19.

Важнейшим видом экономической деятельности, который доказывает важность структурных особенностей экономики с точки зрения её динамики во время серьёзных карантинных мероприятий первой волны пандемии COVID-19 весной 2020 года, являются **бизнес-услуги**. В данный укрупненный вид экономической деятельности входят: деятельность в области права и бухгалтерского учета; деятельность головных офисов, консультирование по вопросам управления; научные исследования и разработки; деятельность рекламная и исследование конъюнктуры рынка; аренда и лизинг, деятельность по трудоустройству и подбору персонала, деятельность туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма, и пр.

Таким образом, это очень емкий вид экономической деятельности. Неудивительно, что его доля по итогам I квартала 2020 года в совокупной валовой добавленной стоимости по всей экономике в рассмотренных крупнейших европейских экономиках составила от 10,8% в Испании до 16,0% во Франции. Во Франции доля бизнес-услуг превосходила даже долю промышленности.

Напротив, доля бизнес-услуг в экономике России остается относительно небольшой. Доля валовой добавленной стоимости бизнес-услуг во всей валовой добавленной стоимости по экономике, по итогам первого квартала 2020 года составила 6,2%, что почти в пять раз меньше по сравнению с

соответствующим показателем по промышленности. В сравнении с аналогичными показателями крупнейших европейских экономик доля бизнес-услуг в российской экономике очень невелика, что является её важной структурной особенностью. Валовая добавленная стоимость бизнес-услуг в России снизилась в II квартале 2020 года на 10,4% по сравнению с соответствующим показателем 2019 года, что было явно лучше по сравнению с тем, как падали бизнес-услуги в западноевропейских экономиках: в Испании (–26,8%), Великобритании (–23,2%), Италии (–22,7%), Франции (–21%), Германии (–13,5%).

С таким значительным весом бизнес-услуг в экономике и такими показателями падения из-за, в первую очередь, карантинных ограничений, которые были сильнее, если сравнивать с Россией, влияние данной структурной особенности крупнейших европейских экономик было явно не в их пользу.

Если продолжить сопоставлять Россию и крупнейшие европейские экономики, выявляя структурные особенности сравниваемых стран и то, как они влияют на динамику развития тех или иных видов экономической деятельности, это еще в большей степени подтвердит вывод о том, что относительно неглубокое падение экономики России во время пандемии COVID-19 было предопределено. Вывод о том, что структура экономики России стала ее своеобразным преимуществом на данном этапе, является вполне обоснованным.

Структурные особенности экономики в период выхода из экономического кризиса, вызванного COVID-19. Если сегодня можно уже достаточно обоснованно утверждать, как показал предыдущий анализ, что наблюдалось выраженное влияние структурных особенностей экономики в острый период экономического кризиса в период пандемии, то встает естественный вопрос о том, какого влияния этих особенностей можно ожидать во время выхода из кризиса.

Кризис, очевидно, рано или поздно закончится, человечество постарается решить проблему COVID-19. Несложно предположить, что точно так же, как экономики разных стран по-разному падали во время острой фазы кризиса, точно так же эти же экономики будут демонстрировать разные темпы восстановления. Причем из трех важнейших факторов, которые, как отмечалось выше, предопределяли глубину падения (эпидемиологическая обстановка и эффективность системы здравоохранения, структурные особенности экономики, результативность антикризисной политики), первый фактор не будет иметь столь важного значения в фазе именно выхода из кризиса, потому что с массовой и повсеместной вакцинацией населения, к чему стремится все мировое сообщество, ситуация в этом плане будет не сильно различаться по странам.

Что же касается структурных особенностей экономик, то они, безусловно, останутся. Если так, то необходимо попытаться понять, как они могут повлиять на скорость выхода из экономического кризиса.

Российская экономика, как отмечалось, утяжелена промышленностью и, прежде всего, её добывающим комплексом. Причем сырьевая направленность российской экономики в последние годы только усилилась, что подтвердили данные Росстата по структуре российской экономики, которые он обнародовал весной 2020 года в связи с тем, что в своих оценках темпов экономического роста Росстат перешел на новый базисный год. Теперь в качестве базисного был принят 2018 год (раньше базисным считался 2010 год).

Необходимость периодического пересмотра базисного года возникает потому, что по мере удаления от базисного года точность оценок снижается, поэтому статистики примерно раз в пять лет сдвигают базисный год. Именно это и было сделано в начале 2020 года.

Необходимость последнего пересчета данных на основе нового базисного года была вызвана также и тем, что в 2017 году были введены новые классификаторы (ОКПД 2 и ОКВЭД 2). Плюс сами предприятия уточняют свои первичные данные, что также актуализирует задачу по пересчету статданных. Так что оснований для пересчета данных по промышленному производству набралось предостаточно: новый базисный год – 2018, новые классификаторы, уточненные данные от предприятий.

Новые данные с точки зрения изменения структуры промышленного производства показали следующее: доля обрабатывающих производств в общем объеме промышленного производства снизилась с 53,2% в 2010 году до 50,7% в 2018 году. Напротив, доля добычи полезных ископаемых увеличилась с 34,1% до 38,9% соответственно. И вот с такой структурой российской промышленности Россия вступила в экономический кризис, триггером которого стал коронавирус.

Влияние пандемии COVID-19 на российский добывающий комплекс однозначное: спрос на углеводородное сырье, прежде всего на нефть, снижается. Весной 2020 года это влияние снизилось преимущественно из-за карантинных ограничений. Падение мирового спроса на нефть доходило до 25%. К концу 2020 года произошло определенное восстановление спроса, но все равно оно было ниже уровня спроса 2019 года примерно на 10%. Главное, что этот спрос в обозримой перспективе не восстановится. Не восстановится он потому, что очень медленно и не до конца будет восстанавливаться спрос потребителей на нефть и нефтепродукты (авиаотрасль и др.); мощнейший импульс для развития получило электроавтомобилестроение; чрезвычайно ускорились в своем развитии дистанционные форматы работы, что естественным образом снижает спрос на топливо; очень быстро растет интернет-экономика с её интернет-доставками товаров и прочими сервисами и т.д.

Неудивительно, что одна из крупнейших мировых нефтяных компаний British Petroleum (BP) в своем годовом отчете по перспективам развития

энергетики (сентябрь 2020 года)⁵ радикально пересмотрела свои предыдущие прогнозы и теперь утверждает, что спрос на нефть достиг своего пика и больше расти не будет. Ни один из возможных вариантов прогноза, рассматриваемых сегодня ВР, не предусматривает превышения спроса на нефть над достигнутым в 2019 году уровнем в 100 млн баррелей в сутки.

Российская экономика с весомым добывающим комплексом в её структуре объективно оказывается при такой ситуации в непростом положении. То есть в начале пандемии, в острой фазе экономического кризиса, большой добывающий комплекс российской экономики, который не подвергался карантинным ограничениям, был ее конкурентным преимуществом. Зато по мере выхода из кризиса и в постковидной экономике он становится её обременением.

Если возьмем другую структурную особенность российской экономики – небольшой вес бизнес-услуг, гостиниц, предприятий общепита, то есть того, что больше всего пострадало в острый период коронавирусного кризиса, – то на траектории выхода из кризиса это тоже будет не в пользу России. Эти сектора с большими весами в развитых европейских экономиках будут и быстрее всего восстанавливаться, потому что они представлены, прежде всего, малым бизнесом, который очень активно реагирует на возросший потребительский спрос.

В российской же экономике эти сектора и сами по себе невелики, и будут проблемы с потребительским спросом ввиду крайне негативной динамики реальных располагаемых доходов населения в период пандемии (по итогам 2020 года реальные располагаемые доходы населения в России снизились, по данным Росстата, на 3,5% в годовом выражении).

Таким образом, важнейшие структурные особенности российской экономики будут замедлять темпы ее восстановления в период выхода из коронавирусного экономического кризиса. В этой связи официальный прогноз Минэкономразвития России (сентябрь 2020 года)⁶, исходящий из того, что прирост ВВП в 2021 году составит 3,3%, а в 2022 году – 3,4%, представляется нереалистичным. Структура экономики будет сильно влиять на темпы экономического восстановления, она будет меняться по мере развития этого процесса. Однако структура экономики не может поменяться очень быстро, это займет определенное время, в течение которого экономика России будет оставаться под определенным «структурным» давлением.

⁵ Energy Outlook 2020, ВР, September 2020.

⁶ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов, Минэкономразвития России, сентябрь 2020.

Igor Nikolaev (e-mail: strategy@fbk.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Director of the Institute of Strategic Analysis, FBK Grant Thornton, Moscow

Viktor Cherepov (e-mail: Cherepovvm@rspp.ru)

Grand Ph.D. in Medical Sciences (D.Med.Sc.), Professor, Head of the Department of Management in Healthcare and Sports Industry, State University of Management, Moscow

Olga Sobolevskaya (e-mail: olsob@bk.ru)

Grand Ph.D. in Medical Sciences (D.Med.Sc.), Professor of the Department of Management in Healthcare and Sports Industry, State University of Management, Moscow

STRUCTURAL FEATURES OF THE ECONOMY AND THE DEPTH OF THE ECONOMIC CRISIS DURING THE COVID-19 PANDEMIC

The article is devoted to the study of the consequences of the impact of the COVID-19 pandemic on the economies of various countries. The reasons why national economies show unequal depth of economic recession during the pandemic period are considered. The estimates of total economic losses from COVID-19 in 2020 have been calculated for the following countries: USA, China, India, France, Germany, Brazil, Russia, UK, Japan, Italy, Spain, Canada, South Africa. The following are named among the main factors that have determined the economic dynamics of the period: epidemiological situation, readiness and efficiency of the health care system; structural features of the economy; effectiveness of anti-crisis policy. The conclusion is substantiated that the most important reason for the relatively shallow recession of the Russian economy in the acute period of the COVID-19 crisis is its structural features. However, these same structural features will also slow down the pace of economic recovery during the rehabilitation period. The structure of the Russian economy will also change as the recovery process develops, but this will take some time, during which the Russian economy will remain under certain “structural” pressure.

Keywords: structural features of Russian economy, economic consequences of COVID-19, factors of the depth of economic decline during the pandemic, the effectiveness of anti-crisis policy.

DOI: 10.31857/S020736760013644-7

© 2021

Исламбек Ниязметов

доктор экономических наук, начальник отдела Института бюджетно-налоговых исследований при Министерстве финансов Республики Узбекистан (г. Ташкент, Республика Узбекистан)

(e-mail: i.niyaz.m@gmail.com)

Сергей Воронин

доктор экономических наук, главный специалист Института бюджетно-налоговых исследований при Министерстве финансов Республики Узбекистан, профессор Ташкентского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

(г. Ташкент, Республика Узбекистан)

(e-mail: Sergey_voronin63@yahoo.com)

Бобур Корабоев

главный специалист Института бюджетно-налоговых исследований при Министерстве финансов Республики Узбекистан

(г. Ташкент, Республика Узбекистан)

(e-mail: qoraboev.bobur@mail.ru)

Дарья Угай

ведущий специалист Института бюджетно-налоговых исследований при Министерстве финансов Республики Узбекистан

(г. Ташкент, Республика Узбекистан)

(e-mail: darya.ugay@mail.ru)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

В статье рассмотрен зарубежный опыт налогообложения недвижимости (используемые ставки, объекты, налоговая база, льготы). Выявлено, что инструменты налогообложения недвижимости различаются по странам и регионам. Особое внимание уделено анализу применения налоговых льгот. Обосновывается, что освобождение от налога на недвижимость для социально важных объектов характерно практически для всех стран мира. В заключении сделаны выводы о положительных и проблемных сторонах при использовании налога на недвижимость в национальной экономике (использование базы налогообложения, необлагаемого минимума и других элементов).

Ключевые слова: Налог на недвижимость, налогооблагаемая база, налоговые льготы, кадастровая стоимость имущества, необлагаемый минимум, социально важные объекты, налог на имущество.

DOI: 10.31857/S020736760013649-2

Недвижимость облагается налогами в 130 странах мира. В большинстве стран этот налог поступает в местные бюджеты, и его доля составляет от 1 до 3% от налоговых поступлений в бюджеты всех уровней (во Франции – 2,17%;

в Дании – 1,85%; Нидерландах и Италии – 1,8%; Германии – 1,06%; Швеции – 0,89%). В то же время доля налога на имущество в Великобритании составляет 10% от государственного бюджета, в США – 9%, Канаде – 8%. В этих странах имущественные налоги оказывают значительное влияние на наполняемость местных бюджетов. В частности, доля таких налогов в местных бюджетах муниципалитетов в Канаде доходит до 40%, в Великобритании – до 30%, во Франции – до 20%.

Почти во всех исследованных странах земля, здания и сооружения являются объектом налога на недвижимость. Налоговой базой во многих странах является в основном рыночная стоимость недвижимости (США, Канада, Швейцария, Турция, Корея, Грузия, Казахстан), оценочная стоимость (Австрия, Германия), годовая арендная стоимость (Франция, Сингапур), кадастровая или инвентарная стоимость (Бельгия, Испания, Азербайджан). В некоторых странах для налогообложения недвижимости используется фиксированная форма налогообложения (Израиль, Казахстан, Азербайджан).

Ставки налога, связанные с владением недвижимостью, в основном прогрессивные (Австралия, США, Германия, Австрия, Испания, Корея, Сингапур, Грузия и т.д.). В то же время, широко распространены пропорциональные ставки (Канада, Бельгия, Швейцария, Турция), фиксированные (Азербайджан, Израиль) и смешанные ставки данного налога (Франция, Казахстан).

В механизме налогообложения могут быть задействованы как два элемента (Канада, Швейцария, Франция, Турция, Корея, Сингапур, Казахстан, Азербайджан), так и более двух (Австрия, Австралия, Бельгия, Германия, Испания, Грузия). Двухэлементный механизм налогообложения обычно включает заранее определенную налоговую базу и единую налоговую ставку. В многоэлементной системе налогообложения налоговая база пересчитывается, т.е. обрабатывается на текущей основе, а применяемых налоговых ставок используется несколько (муниципальные и общие налоговые ставки или различные другие коэффициенты).

Если рассматривать механизм налогообложения недвижимости на примере отдельных государств, то налоговая ставка в основном имеет сложную прогрессивную форму. Например, в Австралии существуют разные процедуры налогообложения по регионам. Стоимость недвижимости определяется ежегодно для определения налоговой базы. Например, в районе Нового Южного Уэльса стоимостные показатели для налоговых целей на 2020 год определялись следующим образом:

- 0% от стоимости имущества до 734 000 австралийских долларов;
- для стоимости в диапазоне от 734 000 до 4 488 000 долларов – 1,6% + 100 австралийских долларов;
- для стоимости выше 4 488 000 долларов – 2% + 60164 австралийских доллара.

В Германии налоговой базой является специально оцененная стоимость, а налогообложение осуществляется в 2 этапа. На первом этапе используются вычитаемые индексы для расчета налоговой базы. Коэффициент 0,26 применяется для домов стоимостью до 38346,89 евро, и коэффициент 0,35 – для домов с более высокой стоимостью. Для остальных объектов применяется пропорциональный коэффициент, который определяется индивидуально (от 0,26 до 1) в зависимости от характера объекта налогообложения. Сумма, полученная на втором этапе расчета налога, умножается на ставку муниципального налога. Эта ставка пропорциональна и варьируется в зависимости от региона (от 390% до 810%).

Во Франции база налога на недвижимость определяется на основе стоимости аренды недвижимости и рассчитывается по пропорциональной ставке 37,94%. Однако для дорогостоящих товаров предусмотрены дополнительные ставки. Существует отдельный налог для основного места жительства собственника (дополнительно 0,2% для объектов с арендной платой более 4573 евро) и отдельный налог для другого имущества (дополнительно 1,2% для объектов от 4573 до 7652 евро, 1,7% для объектов с арендной платой более 7622 евро).

Налоговая база в Республике Корея установлена в размере 50-90% от рыночной стоимости недвижимости и 40-80% от стоимости жилья. Ставка налога является прогрессивной и рассчитывается следующим образом:

- до 600 млн вон (540 541 доллар США) – 0,5%;
- от 600 млн до 1,2 млрд вон (1 081 081 доллар США) – 0,75%;
- от 1,2 млрд до 5 млрд вон (4 504 505 долларов США) – 1,0%;
- от 5 млрд до 9,4 млрд вон (8 468 469 долларов США) – 1,5%;
- свыше 9,4 млрд вон (8 468 469 долларов) – 2%.

Механизм налогообложения недвижимости различается не только по странам, но и по их территориям. Поскольку налоги на недвижимость являются местными налогами почти во всех странах, их механизм варьируется под влиянием местного бюджета, потенциала, инфраструктуры, действующих обычаев и традиций каждого региона, а также многих других факторов. Однако общее сходство между странами заключается в том, что существует система вычетов и других видов льгот при налогообложении недвижимости.

На основе анализа международной практики льгот, применяемых в механизме налогообложения недвижимого имущества, их можно разделить на две группы: общие (стандартные) и отдельные льготы.

Из таблицы видно, что все 17 изученных стран имеют льготы по налогу на недвижимость. Из них 11 стран (65%) имеют стандартную систему льгот. Стандартные (общие) льготы доступны всем собственникам недвижимости без исключения и без дополнительных действий. Этот тип освобождения может включать прогрессивные налоговые ставки или автоматическое уменьшение налоговой базы от установленной стоимости, или оценку имущества на

более низком уровне, чем его первоначальная стоимость. Например, специально определенное значение для автоматического вычета из налоговой базы в Австралии (734000 австралийских долларов на 2020 год), коэффициент 0,5, который массово уменьшает налоговую базу во Франции. Прогрессивные индексы используются для расчета налоговой базы в Австрии и Германии и до первых 8000 сингапурских долларов в Сингапуре.

Таблица 1

**Статус применения (наличия) льгот по налогу на недвижимость
в зарубежных странах**

№	Страны	Общие льготы		Отдельные льготы	
		по ставке налога	на налоговой базе	социальное	другие
1	Австралия	+	+	+	+
2	США	+		+	+
3	Канада				+
4	Австрия	+	+	+	+
5	Бельгия			+	+
6	Швейцария		+	+	+
7	Германия		+	+	+
8	Франция	+	+		+
9	Испания	+	+		+
10	Турция			+	+
11	Израиль			+	+
12	Республика Корея	+	+	+	+
13	Сингапур	+			+
14	Казахстан	+		+	+
15	Азербайджан				+
16	Грузия	+	+		+

Источник: составлено авторами на основе данных, полученных из зарубежных источников.

Отдельные льготы предоставляются только определенным лицам в зависимости от их социального статуса. В большинстве стран основным критерием предоставления таких льгот является доход или семейное положение налогоплательщика. Есть много других факторов, которые могут быть основанием для использования этих преимуществ. Например, такие страны, как Австралия, Швейцария, Франция, Израиль и Грузия, имеют возможность подать заявку на получение льгот в зависимости от уровня доходов налогоплательщиков. В США, Австралии и Бельгии доступны привилегии на ремонт, замену или участие в коммерческой деятельности в пределах проживания. Льготы, предоставляемые определенным социальным группам, действуют практически во всех странах. Например, в разных штатах США есть возрастные льготы для домовладельцев. На Аляске, например, домовладельцы старше 65 лет не платят первые 150 000 долларов налоговой базы, а в Нью-Гэмпшире сумма, вычитаемая

из налоговой базы, увеличивается с возрастом владельца до 192 000 долларов, старше 75 лет – 224 000 долларов, а в возрасте от 80 лет – 280 000 долларов. В Колорадо размер налога для инвалидов и ветеранов войны уменьшается на 50% от первоначальной стоимости имущества в 200 000 долларов.

Во Франции люди с ограниченными возможностями полностью освобождены от налога на имущество. Владельцы в возрасте от 65 до 75 лет имеют право на налоговый вычет в размере не менее 100 евро, а владельцы старше 75 лет также имеют право на налоговый вычет за свою вторую собственность.

В Турции инвалиды, военнослужащие в отставке или их вдовы, пенсионеры и близкие родственники умершего пенсионера (если у них нет кормильца), безработные и домохозяйки могут быть освобождены от уплаты налогов, если жилая площадь в Турции не превышает 200 квадратных метров.

Получатели государственных пособий в Израиле или их близкие родственники, военнослужащие и сотрудники служб безопасности, а также люди, пострадавшие в результате боевых действий, имеют право на получение пособий в размере от 25% до 100% установленного муниципального налогового платежа.

В Республике Корея также есть возрастные льготы для владельца. В частности, владельцы в возрасте от 60 до 64 лет могут получить освобождение от налогов в размере 10%, владельцы в возрасте от 65 до 69 лет – 20%, а владельцы 70 лет и старше – 30%. Также существуют льготы на срок владения жилой недвижимостью, размер которых составляет 20% на срок от 5 до 10 лет и 40% на срок более 10 лет.

В большинстве исследованных стран налоговые льготы также предоставляются на объекты социальной собственности. В частности, в Австралии земли, используемые в первичном производстве (сельское хозяйство), в пансионатах, общественных организациях, детских садах, домах престарелых и специально (целенаправленно) доступном жилье, освобождены от налога на недвижимость.

В США есть льготы для объектов, где установлены системы возобновляемых источников энергии, жилья, принадлежащего тем, кто работает в системе добровольного пожаротушения, и домов, которые ремонтируются или строятся для обеспечения пожилых родственников.

Во Франции действует освобождение от налогов на 2 года при условии, что использование вновь построенных или отремонтированных зданий начинается в течение 90 дней. Энергоэффективные объекты полностью или частично (50%) освобождены от налогов сроком на 5 лет. Арендодатели также освобождаются от уплаты налога за проблемный период, связанный с сдачей имущества в аренду (если нет возможности сдать недвижимость в аренду более чем на 3 месяца).

Освобождение от налога на недвижимость предоставляется для социально значимых объектов почти во всех исследованных странах.

Проблемы имущественного налогообложения хорошо изучены многими зарубежными и отечественными авторами. При этом результаты их исследований являются неоднозначными. Рассмотрим важные утверждения экономистов, которые касаются целесообразности использования налога на недвижимость.

Теоретические взгляды на налог на недвижимость можно разделить на несколько групп, основываясь на их сути.

Одни авторы высказали мнение об объективной необходимости налогообложения недвижимого имущества и социально-экономической природе данных налогов, другие – о совершенствовании налогового механизма (элементов).

В частности, в работе R. Bahl (2009) отмечается, что в отличие от других объектов налогообложения фактическое наличие имущества скрыть намного сложнее. Вследствие этого, имущество является не только показателем платежеспособности, но и потенциальным источником дохода. В этом случае справедливое обложение налогом на имущество стимулирует его эффективное использование.

Налог на недвижимость оказывает незначительное негативное влияние на функционирование рыночного механизма. Так, V. Andrlík и L. Formanová (2014) отмечали, что наличие налогов на имущество вынуждает налогоплательщика больше работать, чтобы иметь необходимые средства для оплаты своих налоговых обязательств. Это своего рода «принуждение» налогоплательщика к более эффективному управлению активами.

В работе W. McCluskey и F. Plimmer (2011) отмечается, что налог на недвижимость должен быть прогрессивным и основное налоговое бремя по нему должны нести состоятельные граждане и лица с высокими доходами. При использовании земли важное значение приобретает экономическая рента, имеющая справедливый характер. Доходы в виде земельной ренты подлежат изъятию в целях адресного распределения и достижения на этой основе большей социальной справедливости.

По мнению С. Кеане и др. (2012), одной из самых существенных проблем использования налога на недвижимость являются низкие доходы налогоплательщиков и относительно высокая стоимость имущества. Потенциально данная проблема может быть смягчена. Для этого исследователь предлагает ввести предел освобождения дохода, ниже которого налог на недвижимое имущество не подлежит уплате.

В том случае, если сумма налога на недвижимость превышает определенный процент дохода, данный налог может быть снижен или отменен в связи с семейными обстоятельствами, возрастом или инвалидностью налогоплательщика (ОЭСД, 2010).

По мнению G. Garnier и др. (2013), другой актуальной проблемой, связанной с действием налога на недвижимость, является обоснование ее реальной стоимости. Во многих странах ЕС налогооблагаемая стоимость собственности

устарела, и только некоторые правительства объявили о переоценке кадастровой стоимости.

В работе R. Bahl и J. Martinez-Vasquez (2007) отмечается, что переоценка связана с очень высокими административными расходами. Они особенно высоки и вызывают беспокойство во время введения налога на недвижимое имущество, основанного на «реальной» стоимости.

Таким образом, значительное число исследователей отмечают преобладание позитивных результатов от функционирования налога на недвижимость. Однако ими подчеркивается и наличие трудностей, например, низкие доходы налогоплательщиков, заниженная стоимость имущества, высокие расходы на его администрирование.

Рассмотрим актуальные вопросы имущественного налогообложения в странах СНГ. После 1991 г. данные проблемы, в частности, целесообразность и возможность введения налога на недвижимость, рассматривались в трудах многих специалистов.

Так, М. Мишустин (2010) в своем исследовании утверждает, что игнорирование и недооценка в рыночных условиях важнейших экономических факторов — земли и имущества, с точки зрения оценки их стоимости и налогооблагаемости, приводит к значительному снижению экономического и финансового потенциала российской экономики, ее недокапитализации, разделению институтов капитала и имущества. Им разработаны принципы и обоснована методология внедрения единого налога на недвижимость физических лиц, как более прогрессивной формы имущественного налогообложения. В его исследовании отмечается, что не учет институциональных факторов приводит к искажению объективных результатов оценки имущества, снижению фискального потенциала данного вида налога и ухудшению его администрирования. М. Мишустин считает, что введение единого налога на недвижимость вместо двух обязательных платежей (налога на имущество и налога на землю) является целесообразным.

В труде Б. Алиева и др. (2012) рассмотрены основные проблемы, препятствующие введению единого налога на недвижимость в Российской Федерации. Несмотря на то, что налог на имущество организаций имеет место на практике, но жилое имущество, принадлежащее юридическим лицам, не рассматривается объектом налогообложения. Ими предложено облагать данное имущество налогом на недвижимость. Среди положительных сторон от введения налога на недвижимость авторы считают следующие: сокращение числа имущественных налогов, повышение эффективности налогового администрирования доходов местных бюджетов, увеличение доходов и расширение прозрачности расходов местных бюджетов и др.

По мнению Б. Алиева (2012), законопроект о введении единого налога на недвижимость в России ежегодно откладывается по следующим причинам: недостаточное наполнение государственного кадастра недвижимости

сведениями о недвижимом имуществе, трудности оценки недвижимости, существенное увеличение налоговой нагрузки на собственников квартир и другими причинами. Необходимы последовательная работа по реформированию действующих имущественных налогов и подготовка к введению налога на недвижимость.

По утверждению Э. Набиулиной (2011), переходить на взимание единого налога на недвижимость необходимо постепенно, в течение нескольких лет, когда люди сами начнут регистрировать свою собственность как единый объект. Оформление собственности произведено по разным объектам, и поэтому если взять отдельно оформленные титул собственности на землю и титул собственности на здание и заставить физических лиц все это переоформлять в отдельный документ, то это будет сложный процесс.

Аналогичной точки зрения придерживаются Ю. Шмелев и Р. Маргулис (2012), которые отмечают, что обложение жилой недвижимости, принадлежащей юридическим и физическим лицам, одним налогом вызовет много трудностей при определении налоговой базы и ставки налога.

По мнению Б. Алиева и др. (2012), чтобы объединить в один налог жилую недвижимость и физических и юридических лиц, придется существенно понижать налоговую нагрузку юридических лиц за счет повышения налоговой нагрузки физических лиц. Однако это противоречит социальной и регулирующей функциям налога. Механизм определения налоговой базы по данным бухгалтерского баланса наиболее оптимален для юридических лиц и абсолютно неприемлем для физических лиц. В связи с этим авторы предлагают объединить в единый налог два налога: налог на имущество физических лиц и земельный налог. Отдельным налогом предложено облагать имущество (как жилое, так и нежилое), принадлежащее юридическим лицам.

И. Горский и М. Березин (2012) также указывают на необходимость осторожного и поэтапного введения в практику хозяйствования единого налога на недвижимость.

В коллективном труде под руководством А. Осенней (2017) авторы сделали анализ первой попытки по реализации налогообложения недвижимости единым налогом, которая была предпринята в России с 1997 по 2003 годы в городах Великий Новгород и Тверь. Правительство установило единый налог на недвижимость для юридических и физических лиц вместо земельного налога, налога на имущество организаций, налога на имущество физических лиц. Был утвержден единый перечень налогооблагаемых объектов, определена их рыночная оценочная стоимость, единая ставка налога для физических и юридических лиц. Однако данный эксперимент завершился неудачно и внесенный законопроект по данному вопросу не был одобрен Парламентом страны (рост налоговой нагрузки для налогоплательщиков, сложность исчисления и др. факторы). Налог на недвижимость целесообразен только для собственников недвижимости, которые владеют землей и строениями на ней.

Реформа налогообложения недвижимого имущества физических лиц также рассматривается в трудах Е. Клокова (2018). Автор выделяет позитивную сторону реформы (по итогам 2016–2017 гг. имеет место рост поступлений в бюджет по налогу на имущество), а также негативную (массовое оспаривание результатов кадастровой оценки объектов недвижимости). Несмотря на рост поступлений в местные бюджеты в стране обострилась проблема с собираемостью данного налога – произошло резкое снижение доли поступивших сумм к исчисленному налогу. За первые два года реформы (2015–2016 гг.) разрыв увеличился на 20 процентных пунктов, что не может не вызывать серьезных опасений в будущем.

В своем исследовании С. Богачев (2017) делает вывод о том, что налог на недвижимость за рубежом характеризуется не только ставками и суммами зачисления, но и порядком определения стоимости недвижимости. Одновременно исследователем выявлены основные особенности налогообложения в этих странах.

Проблемы совершенствования налогообложения имущества физических лиц на основе государственной кадастровой оценки рассмотрены в диссертационном исследовании А. Лапшиной (2018). Исследователь отметила, что с 2016 г. ряд регионов Российской Федерации осуществил переход на исчисление налога с физических лиц на основе кадастровой оценки. Однако в связи с недостаточной разработанностью механизма налогообложения имел место существенный рост налоговой нагрузки на население, по сравнению с предыдущим годом. Это свидетельствует о необходимости совершенствования теоретико-методологических и практических механизмов в целях достижения баланса интересов государства, муниципалитетов и населения в этой сфере.

В работе О. Ворожбит (2016) касательно данной проблемы разработаны предложения по формированию сбалансированной системы налогообложения физических лиц на основе кадастровой оценки с учетом максимального пополнения местных бюджетов и формирования доверия и ответственности со стороны налогоплательщиков (домашних хозяйств).

Обобщение зарубежной литературы показывает, что в то время как в развитых странах обсуждается вопрос о более справедливом механизме данного налога, в странах с переходной экономикой все еще изучается проблема целесообразности введения налога на недвижимость. Однако, общей чертой является то, что существует необходимость в этом виде имущественного налога в налоговых системах многих государств, хотя этот налог имеет довольно сложное администрирование.

Таким образом, анализ международной налоговой практики свидетельствует о том, что:

1. Налог на недвижимость имеет решающую роль в доходах местных бюджетов. Следовательно, для формирования регулярной и надежной налоговой базы

местных бюджетов, повышения эффективности налогового администрирования, повышения уровня социальной справедливости, сокращения случаев уклонения от налогообложения целесообразно в ближайшей перспективе унифицировать действие налога на имущество и земельного налога (порядок обложения недвижимого имущества и земельных ресурсов для юридических и физических лиц должен быть одинаковым).

2. Если в развитых странах в основном обсуждается проблема сбора налогов на недвижимость с точки зрения социальной справедливости, то в странах с переходной экономикой все еще изучаются проблемы целесообразности введения налога на недвижимость. Однако общим знаменателем в этом отношении является то, что, хотя налог на недвижимость представляет собой сложное администрирование, существует настоятельная потребность в этом виде налога в системе налогообложения любого государства.

3. В Узбекистане функционируют два вида имущественного налога (на землю и имущество), которые различаются для юридических и физических лиц. Данная система приводит к усложнению их администрирования и искажениям при соблюдении справедливости. В связи с этим, исходя из зарубежного опыта, предлагается объединить налог на землю и имущество в налог на недвижимость (для физических и юридических лиц).

4. Чтобы не поставить малообеспеченных граждан и субъектов малого предпринимательства в затруднительное положение, облагая налогом на недвижимость, необходимо включить в механизм этого налога элемент «необлагаемой стоимости». Это обеспечит вертикальную социальную справедливость в налогообложении.

5. При введении налога на недвижимость необходимо пересмотреть существующую систему льгот. В частности, кроме предлагаемого стандартного вычета, предусмотренного для всех, рекомендуется устанавливать дополнительный вычет только для пожилых людей и других лиц, признанных государством нуждающимися в социальной защите, а для юридических лиц — оставлять льготы в виде освобождения от налогов на социальную недвижимость.

Литература

1. *Алиев Б.Х. и др.* О проблемах и перспективах введения налога на недвижимость в Российской Федерации // *Финансы и кредит*, 2012. № 34 (514). С. 19. <https://cyberleninka.ru/article/n/o-problemah-i-perspektivah-vvedeniya-naloga-na-nedvizhimost-v-rossiyskoy-federatsii>
2. *Богачев С.В.* Налог на недвижимость // *Журнал: Имущественные отношения в Российской Федерации*, 2017. № 4 (187). С. 68–69. <https://cyberleninka.ru/article/n/nalog-na-nedvizhimost-zarubezhnyy-opyt>
3. *Ворожбит О.Ю., Уксуменко А.А.* Реализация принципа справедливого налогообложения в налоге на имущество физических лиц // *Налоги и налогообложение*, 2016. № 2 (140). С.158–169.
4. *Горский И.В., Березин М.Ю.* Налог на недвижимость: за и против // *Журнал: Финансы*. 2012. № 2.

5. *Клоков Е.А.* Реформа налогообложения недвижимого имущества физических лиц: от ожиданий к первым результатам (часть II) // Научный вестник Омской академии МВД России, 2018. № 3 (70), С. 66–75.
6. *Лапишина А.С.* Совершенствование налогообложения имущества физических лиц на основе государственной кадастровой оценки объектов жилой недвижимости. 2018. Автореферат на соискание уч. степ. к.э.н. по спец. 08.00.10. <https://www.dissercat.com/content/sovershenstvovanie-nalogooblozheniya-imushchestva-fizicheskikh-lits-na-osnove-gosudarstvenno>
7. *Мишустин М.В.* Стратегия формирования имущественного налогообложения в России. 2010. Диссертация на соиск. учен. степ. док. экон. наук по специальности 08.00.10. <http://famous-scientists.ru/list/3956>
8. *Набууллина Э.* Выступление на заседании Государственного совета РФ 26.12.2011 года.
9. *Осенняя А.В. и др.* Переход к единому налогообложению недвижимости в России (часть 1) // Вестник АГУ, 2017. Выпуск 3 (205).
10. *Шмелев Ю.Д., Маргулис Р.И.* О новой концепции налога на недвижимость физических лиц и механизм ее реализации // Финансы. 2012. № 1.
11. *Andrlík B., Formanová L.* (2014). Importance Of The Recurrent Tax On Immovable Property In The Tax Systems Of Eu Countries, Acta Univ. Agric. Silvic. Mendelianae Brun. 62, 1213-1220, <https://doi.org/10.11118/actaun>
12. *Bahl R.* (2009), Property Tax Reform in Developing and Transition Countries. USAID http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNADW480.pdf
13. *Bahl R. and Martinez-Vasquez J.* (2007). The Property Tax in Developing Countries. Current Practice and Prospects. Working Paper. Lincoln Institute of Land Policy. Available at: http://www.lincolninst.edu/pubs/1256_The-Property-Tax-In-Developing-Countries
14. *Garnier G. and et. al* (2014). A wind of change? Reforms of Tax Systems since the launch of Europe 2020, Taxation paper No 49, EC. http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_49.pdf
15. *Keane C. and et. al* (2012). Property Tax in Ireland: Key Choices. Dublin: The Economic and Social Research Institute.
16. *McCluskey W.J. and Plimmer F.* (2011). The Creation of Fiscal Space for the Property Tax: The Case of Central and Eastern Europe. International Journal of Strategic Property Management, 15 (2), pp:123-138
17. OECD (2010). Tax Policy Reform and Economic Growth. OECD Tax Policy Study, 20. OECD Publishing

Прочие источники

<https://www.ato.gov.au/general/capital-gains-tax/your-home-and-other-real-estate/your-main-residence/>

<https://www.irs.gov/tax-professionals/government-sites>

<https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10003845>

<https://www.finanz.at/stuern/grundsteuer/>

<https://www.vlaanderen.be/onroerende-voorheffing/verminderingen-onroerende-voorheffing#verminderingen-voor-eigenaars>

<https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/EN/Standardartikel/Topics/Taxation/Articles/german-property-tax-reform.html>

<https://www.french-property.com/guides/france/finance-taxation/taxation/local-property-taxes/fonciere/>

<http://www.evagyd.com/bilgikutusu/52/emlak-vergisi-ile-ilgili-bilmek-istedikleriniz/>
<https://www.jerusalem.muni.il/ru/residents/arnona/arnonadiscounts/apartments/>
https://egov.kz/cms/ru/articles/taxation/home_tax_pay
<https://matsne.gov.ge/en/document/download/1043717/122/ru/pdf>

Islambek Niyazmetov (e-mail: i.niyaz.m@gmail.com)

Grand Ph.D. in Economics, Head of the Department of the Institute for Fiscal Research under the Ministry of Finance of the Republic of Uzbekistan,
Tashkent, Republic of Uzbekistan

Sergey Voronin (e-mail: Sergey_voronin63@yahoo.com)

Grand Ph.D. in Economics, Chief Specialist of the Institute for Fiscal Research under the Ministry of Finance of the Republic of Uzbekistan,
Professor Tashkent branch of Plekhanov Russian University of Economics, Tashkent, Republic of Uzbekistan

Bobur Koraboev (e-mail: qoraboev.bobur@mail.ru)

Chief Specialist of the Institute for Fiscal Research under the Ministry of Finance of the Republic of Uzbekistan, Tashkent, Republic of Uzbekistan

Daria Ugay (e-mail: darya.ugay@mail.ru)

Leading Specialist of the Institute for Fiscal Research under the Ministry of Finance of the Republic of Uzbekistan, Tashkent, Republic of Uzbekistan

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN REAL ESTATE TAXATION

The article discusses the foreign experience of real estate taxation (tax rates, tax base, taxation objects, benefits). It is shown that real estate taxation instruments differ by country and region. Particular attention is paid to the analysis of the application of tax incentives. It is substantiated that exemption from real estate taxation for socially important facilities is typical for almost all countries of the world. This said, conclusions are drawn about the positive and problematic aspects of using real estate tax in the national economy (the use of the tax base, non-taxable minimum and other elements).

Keywords: real estate tax, taxable base, tax incentives, cadastral value of property, non-taxable minimum, socially important objects, property tax.

DOI: 10.31857/S020736760013649-2

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

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

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

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

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

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

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

Рукописи подлежат рецензированию.

Плата за публикацию с аспирантов не взимается.

Рукописи следует присылать по адресу: socpol@mail.ru

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

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

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

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

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

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

1. на печатную версию журнала можно подписаться на сайте ГАУН-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 17.02.2021 г.

Тираж 20 экз. распространяется бесплатно. Зак. 12/26. Цена свободная

70×100¹/₁₆. Уч.-изд. л. 17,5

Учредители: Российская академия наук,
Международная ассоциация академий наук
Адрес редакции: 101000, г. Москва, ул. Малая Лубянка, д. 16, подъезд 3.
Тел. (495)628-83-19, тел./факс: (495)624-50-98
E-mail: socpol@mail.ru

Издатель: Российская академия наук
Исполнитель по контракту № 4У-ЭА-069-20
ООО «Интеграция: Образование и Наука»
105082, г. Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1, пом. 1314
Отпечатано в ООО «Институт Информационных технологий»



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

НА БАЗЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА РАН



БАКАЛАВРИАТ

Экономика
Экономическая логистика
Менеджмент организации
Менеджмент в СМИ и рекламе



МАГИСТРАТУРА

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



АСПИРАНТУРА

Экономика

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

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

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

5 ПРИЧИН ПОСТУПИТЬ В ГАУГН



ВЫДАЮЩИЕСЯ ПРЕПОДАВАТЕЛИ

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



ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ

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



МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

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



УДОБСТВО

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



СТУДЕНЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ

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