

Международный научный
и общественно-политический журнал

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА

SOCIETY AND ECONOMY

№ 1, 2021

Журнал учрежден академиями наук – участниками
Международной ассоциации академий наук

Выходит 12 раз в год.

Главный редактор – член-корреспондент РАН
К. Микульский

Редакционная коллегия: д. э. н. **А. Алирзаев**, академик НАН Беларуси
Е. Бабосов, академик НАН Украины, иностранный член РАН **В. Геец**, д.э.н.
Р. Джабиев, академик АН Республики Таджикистан **М. Диноршоев**,
академик РАН **В. Журкин**, член-корр. РАН **И. Иванов**, д.э.н.
С. Калашников, академик АН Республики Таджикистан **Н. Каюмов**,
академик НАН Кыргызской Республики **Т. Койчуев**, д.э.н. **П. Кохно** – зам.
гл. редактора, 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. Расулов**,
академик АН Молдовы **А. Рошка**, академик НИА Республики Казахстан
О. Сабден, **В. Соколин**, д. филос. н. **О. Тогусаков**, академик АН Республики
Узбекистан **Р. Убайдуллаева**, академик НАН Украины **Ю. Шемщученко**,
д. э. н. **Е. Ясин**.

СОДЕРЖАНИЕ

Сергей Капканчиков. Стратегические дефекты российской сырьевой модели экономики	5
Наталья Солодилова, Рустам Маликов, Константин Гришин. Управленческие парадигмы реконфигурации региональной предпринимательской экосистемы	22
Василий Дадалко, Сергей Сидоренко, Светлана Дадалко. О системе образования и наукометрии в условиях информационного общества	42
Владимир Авдийский, Николай Чаленко. О диверсификационных рисках в экономике России	55
Людмила Иванова. Современная российская деревня и социальные источники ее модернизации	60
Денис Литвинцев. Формирование жилищных классов, институтов общего имущества и общего собрания как результат приватизации жилья в России	71
Елена Шестакова. Социальная защита до и в эпоху пандемии: проблемы старые и новые	81
Аркадий Мартынов. Устойчивый прогресс как результат общесоциальной системной трансформации	100

CONTENTS

S. Kapkanshchikov. Strategic flaws of the resource-based model of Russian economy	5
N. Solodilova, R. Malikov, C. Grishin. Management paradigms for the re-configuration of regional entrepreneurial ecosystems	22
V. Dadalko, S. Sidorenko, S. Dadalko. Education system and scientometrics in the information society	42
V. Avdiyskiy, N. Chalenko. Diversification risks in the Russian economy ...	55
L. Ivanova. On social sources of rural modernization in Russia	60
D. Litvintsev. The formation of housing classes, institutions of shared property and general meeting as a result of housing privatization in Russia	71
E. Shestakova. Social protection programs before and during the pandemic: old and new challenges	81
A. Martynov. Sustainable general social transformation as a path to progress	100

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 Капканщиков

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой Ульяновского государственного университета
(e-mail: kapkansv@mail.ru)

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ДЕФЕКТЫ РОССИЙСКОЙ СЫРЬЕВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ

В статье обосновывается факт отсутствия исторических перспектив у российской сырьевой модели экономики, основанной на форсированном вывозе энергоносителей за границу. Эта модель является барьером на пути России к рыночной экономике. Автор доказывает необходимость большей ориентации топливно-энергетического комплекса на внутреннее потребление его продукции.

Ключевые слова: сырьевая модель; энергоемкость экономики; волатильность хозяйственной динамики; природная рента; рентное налогообложение.

DOI: 10.31857/S020736760013391-9

При всем многообразии взглядов на причины депрессивного состояния российской экономики в течение последнего десятилетия наиболее аргументированным, на наш взгляд, является представление о том, что главная причина состоит в диспропорциях в системе воспроизводства, среди которых особое место занимает сырьевой характер отраслевой структуры экономики с доминирующей ролью топливно-энергетического комплекса в функционировании экономики страны в ущерб развитию высокотехнологичных отраслей, формирующих благоприятное будущее страны. А поскольку «нынешний кризис – это структурный экономический кризис, отягощенный внешними шоками в виде падения цен на нефть и санкций, то о его завершении можно говорить только тогда, когда будут решены проблемы тяжелых структурных диспропорций российской экономики» [12. С. 18]. Каковы же социально-экономические последствия многолетнего функционирования экономики России на базе исторически беспersпективной сырьевой модели? Какую макроэкономическую цену уже заплатила и продолжает платить страна за недавновидный курс на ускоренный рост экспортноориентированных нефтегазовых отраслей? В обстановке недавней форс-мажорной ситуации на мировом рынке энергоносителей ответ на эти принципиальные вопросы имеет не только теоретическое, но и практическое значение, поскольку только в этом случае становятся возможными выработка сценарных прогнозов развития российской экономики, а затем и целевого ориентира предстоящих в ней радикальных структурных преобразований.

Надо признать, что предельно упрощенное мнение относительно, безусловно, позитивного вклада фактора высокой обеспеченности страны

природными ресурсами в обеспечение ее стремительного продвижения вверх по шкале экономического развития в последние полвека в мировой науке и экономической политике ставится под серьезное сомнение. Пассивная эволюция национальной экономики в русле исторически тупиковой модели сырьевого государства имеет множество негативных последствий.

Не секрет, что в последнее десятилетие на фоне революционных экономико-технологических перемен во всемирном хозяйстве энергетические гиганты, такие как ExxonMobil, Shell, British Petroleum, Total, не только утратили свое былое лидерство по уровню капитализации, но и пришли к ее сокращению в абсолютном выражении. В условиях перехода глобальной экономики к шестому технологическому укладу и по мере развертывания четвертой промышленной революции курс на использование энергосберегающих технологий объективно уменьшает влияние стран-поставщиков топлива. Известно, что главным его потребителем является автомобильный и авиационный транспорт. Между тем в условиях нынешней пандемии коронавируса трудно назвать отрасли мировой экономики, которые пострадали бы от нее в большей степени. И это стало, по всей видимости, главной причиной отката глобального спроса на энергоносители на несколько десятилетий назад и, соответственно, беспрецедентного их удешевления, принципиально не устранимого никакими сделками в рамках ОПЕК по снижению добычи.

Впрочем, неотвратимо приближающийся закат финансового процветания нефтегазовых компаний обусловлен далеко не только текущими биоэкономическими процессами. Так, прогнозируемое резкое удешевление электромобилей к 2025 г. неизбежно приведет к выигрышу ими конкуренции у автомобилей с двигателем внутреннего сгорания, что наряду с ожидаемым к 2040 г. двукратным сокращением норматива расхода топлива на 100 км пробега (с нынешних 6 до 3 л) наверняка нанесет сокрушительный удар по мировому спросу на нефть – наряду с вполне предсказуемым обострением торговой войны между США и КНР, заметно замедляющей «бег» мировой экономики. «Сланцевая революция» не только сделала Соединенные Штаты практически самодостаточной в энергетическом отношении страной, но и превратила их в мощного конкурента (в том числе в перспективе и ценового) Российской Федерации на европейском рынке. В результате усиления конкурентной борьбы доля России в мировой добыче газа упала с 22,0% в 2000 г. до 16,3% в 2016 г. [7. С. 8]. Последующая интенсификация гибридной войны коллективного Запада против нашей страны, например, антироссийские санкции против «Северного потока-2», способна сделать эту долю еще существенно ниже. А нынешний демпинг со стороны Саудовской Аравии при продаже нефти странам Европы, политические сложности реализации российской нефти марки Urals ставят под серьезное сомнение перспективы сколько-нибудь мощного притока нефтедолларов в нашу страну уже в обозримой перспективе.

За период 2004–2017 гг. мировое потребление нефти увеличилось всего на 119%, природного газа – на 130%, в то время как потребление энергии в виде солнца, ветра и биоорганики возросло на 641% [17. С. 109]. Конечно, сколько-нибудь существенное замещение нефти, газа, угля, гидро- и атомной энергии возобновляемыми видами энергии с нулевыми выбросами парниковых газов случится не скоро. Однако уже сегодня успешному развитию России в русле сырьевой модели препятствует сложившаяся «отрицательная эластичность объема экспорта по цене в ЕС» [2. С. 16]. Если при понижении цен на нефть и газ на мировом рынке объем их поставок из России в европейские страны обычно не снижается, то, напротив, сжатие зарубежного спроса влечет за собой серьезный спад объема продаж. И главной причиной подобного сокращения спроса выступает вовсе не нахождение государствами ЕС альтернативных источников энергоносителей (дополнительные поставки сюда из стран ОПЕК или, скажем, США жестко лимитируются технологическими или экономическими факторами), а становление качественно иной структуры энергобаланса под влиянием НТР. Неуклонное сокращение энергоемкости ВВП, ускоренная электрификация транспорта в рамках «зеленой» революции, стимулирование рециркуляции ресурсов приводят к тому, что при удешевлении топлива и сырья физический объем российского экспорта и, соответственно, ВВП становится не выше, что наблюдалось в недавнем прошлом, а заметно ниже. Таким образом, в новых реалиях зачастую куда более значимой долгосрочной угрозой для сырьевой экономики России становится не столько снижение мировых нефтяных цен (в этом случае стимулы к ресурсосбережению в мире закономерно падают), сколько именно их скачкообразный рост, побуждающий зарубежных потребителей топлива изыскивать все новые способы сокращения объема его покупок.

К тому же по объективным показателям Россию нельзя отнести к категории тех нефтеизбыточных государств (расположенных, прежде всего на Ближнем Востоке), которые в течение всего XXI в. будут оставаться ведущими поставщиками «черного золота» на мировые рынки. Известно, что по величине доказанных нефтяных запасов наша страна сильно проигрывает Саудовской Аравии, Венесуэле, Канаде, Ирану, Ираку и находится на уровне столь малых в территориальном отношении нефтегазовых стран, как Кувейт и ОАЭ. Правда, в 2010 г. Россия по объему среднесуточной добычи нефти (10270 тыс. барр.) временно вышла на первое место в мире, оставив позади других лидеров добычи – Саудовскую Аравию (10007 тыс. барр.) и США (7513 тыс. барр.). Но спустя всего несколько лет Соединенные Штаты в результате «сланцевой революции» стали мировым лидером нефтедобычи, приблизившись к отметке в 15 млн барр. в день. Тем не менее по объему нефтедобычи наша страна традиционно входит в лидирующую тройку. Однако исчерпание невозобновляемых источников энергии явно не за горами. Не случайно А. Новак не

исключает сокращения добычи российской нефти уже с 2022 г., причем не в связи с пандемией, а по комплексу естественных природно-технологических причин.

Согласно обзору мировой энергетики, выполненному компанией British Petroleum, если странам Персидского залива хватит своей нефти при нынешней ее добыче на 82 года, а Венесуэле – на 334 года, то России – всего на 26 лет (то есть где-то до 2045 г.) [19. С. 15], причем, если в 2020 г. ее добыча могла бы составить 530 млн тонн (если бы не взятые перед ОПЕК+ новые обязательства), то в 2040 г. – уже всего 460 млн тонн с последующим неуклонным сокращением. И хотя в ближайшие два десятилетия приемлемый уровень мировых цен еще способен компенсировать сокращение добычи нефти в нашей стране, однако за пределами 2040 г., по оценке В. Фальцмана, «возможны крутой спуск к нулевой отметке и даже шоковое обрушение нефтедобычи» [20. С. 155]. Так что подобно Мексике, чьи нефтяные запасы сократились с 8 млрд т в 1981 г. до 2 млрд т в 2005 г. [14. С. 7], Россия уже во вполне обозримой перспективе способна превратиться в нефтеимпортирующую страну. Доходы же от продолжающегося вывоза природного газа, составляющие ныне примерно четверть от экспортных нефтедолларов, наверняка не позволят безболезненно оплачивать подобный импорт. Выходит, что, занимаясь активной распродажей российских энергоносителей, сырьевые олигархи во многом лишают будущего не только наших внуков, но даже детей. Таковы реалии их «жизни взаймы» – у своих потомков. Следовательно, нефть как невозобновляемый ресурс уже сегодня неуклонно утрачивает свой статус как некоей «палочки-выручалочки» российского народа и государственного бюджета.

Выявляя порочность реализуемого курса на максимизацию объемов нефтегазового экспорта, нельзя также забывать:

- о сохраняющейся и поныне высокой энергоемкости отечественной экономики, превышение ею уровня ведущих европейских государств является примерно 3,5-кратным [13. С. 47]. Она обусловлена не только гигантской территорией страны и сировостью ее климата, но и сложившейся в ней еще в советский период отраслевой структурой, в которой, безусловно, доминирующими являлись отрасли тяжелой (а также оборонной) промышленности. В результате, по оценке М. Соколова, соотношение затрат на энергию с ВВП неуклонно растет и уже сегодня составляет 11%, причем Россия по этому индикатору находится на 166-м месте среди 192 стран мира [17. С. 118]. И если предположить, что объем производства в нашей стране станет впредь нарастать быстрее добычи нефти, то даже в случае резкого сокращения энергоемкости национального продукта все большую часть энергоресурсов придется направлять не на экспорт, а на сугубо внутреннее потребление;
- об относительно высокой себестоимости добычи и транспортировки нефти по территории Российской Федерации, которая оказывается сегодня кратко

большей, чем в государствах Персидского залива. В этих арабских странах нефть имеет небольшую глубину залегания, добывается в непосредственной близости от крупных портов, что не требует строительства и обслуживания протяженных нефтепроводов. В России же более близкие к потребителям нефтеносные районы не только Поволжья (Татарстан и Самарская область), но и Западной Сибири уже выработали свои лучшие запасы. Доля трудно извлекаемой нефти в куда более отдаленных регионах крайнего Севера, Восточной Сибири (особенно при ее добыче со дна океанов и морей) неуклонно приближается к отметке в 70%. А запуск технически более проблемных проектов нефтедобычи требует приобретения не столько внутри страны, сколько за границей сложных, а потому крайне дорогостоящих оборудования и технологий, доля которых, по оценке Минпромторга РФ, составляет сегодня 52%. Да и любое нефтегазовое оборудование в последние годы в связи с серьезным ослаблением рубля серьезно подорожало. В постсанкционный период многие его компоненты вообще перестали поставляться в нашу страну, а темпы импортозамещения если и были положительными, то все равно не адекватны потребностям нефтегазового сектора. Растущая себестоимость российской нефти обусловлена увеличением затрат не только на ее добычу и транспортировку, но и на поиск и разработку новых месторождений. Немалый вклад в этот процесс вносят и существенно поднявшиеся налоги (особенно НДПИ), уплачиваемые законопослушными нефтяными компаниями.

В результате взрывного роста всех этих затрат, по данным Morgan Stanley, если на Ближнем Востоке в 2014 г. нефтепромысел становился рентабельным при мировой цене всего в 24 долл./барр., то для России подобный порог рентабельности составлял 50 долл./барр. (а в арктической ее части – 75 долл./барр.). И столь резкое удорожание (правда, без корректировки на последовавшую затем двойную девальвацию рубля) наблюдается в условиях, когда удельные капитальные затраты на баррель дополнительной нефти в США, напротив, сократились за 2011–2017 гг. с 70 до 30 долл., в результате чего уровень цены в 40 долл./барр. стал приемлемым для большинства скважин [17. С. 116]. По данным Ю. Синяка и А. Колпакова, за период 2000–2011 гг. величина удельных операционных затрат в добыче российской нефти возросла с 32,9 до 138,8 долл./т, капитальных затрат – с 12,8 до 41 долл./т, а затрат на транспортировку – с 3,2 до 66 долл./т [15. С. 18]. А в случае перемещения нефтедобычи на шельф Северного Ледовитого океана или в результате вынужденного перехода к производству энергии из возобновляемых источников она заведомо окажется еще более дорогой, не позволяющей достаточно быстро окупить вложенные средства. В этих условиях нынешнее падение мировых цен на нефть неизбежно делает кривую сокращения добычи во времени в нашей стране гораздо более крутой, даже без учета последней сделки в рамках соглашения ОПЕК+.

Впрочем, есть немалые основания полагать, что дороговизна добычи и транспортировки российского топлива во многом мнимая. В обстановке резкого нарастания уровня рентного налогообложения, случившегося в XXI в., многие компании топливно-энергетического комплекса научились хитроумно фальсифицировать финансовую отчетность за счет отнесения к стремительно нарастающим издержкам производства и обращения тех компонентов своего дохода от резко возросших мировых цен, которые на деле таковыми не являются (завышенная оплата топ-менеджеров, закупки материалов для строительства нефтегазопроводов по рекордно высоким ценам в интересах подрядчиков-монополистов, искусственно вздутые затраты на подшефные футбольные клубы, щедрые командировочные и представительские расходы и т.п.). Если в 1990-е гг. преобладающая часть природной ренты открыто и цинично присваивалась недропользователями (а потому реальные издержки нефтедобычи изменились мало), то в XXI в. в России последовательно формировался все более мощный скрытый канал ее перераспределения государственного бюджета на цели формирования чистой прибыли соответствующих олигархических кланов. Если бы все издержки нефтегазовых компаний на добычу и транспортировку сырья действительно носили объективный характер, то крайне трудно было бы объяснить их резкое сокращение в 2009–2010 гг., когда кризисное падение мировых цен на нефть и, соответственно, рентных налогов дестимулировало менеджмент к искусственноому взвинчиванию компонентов затрат. К тому же в случае объективной обусловленности корпоративных расходов они непременно должны были порождать в отечественной экономике мощный мультиплексивный эффект, ведь очевидно, что товары и услуги множества смежных отраслей в этом случае стали бы нарастать как снежный ком. Однако, судя по темпам их расширения в последние годы, о сколько-нибудь заметном действии подобного эффекта говорить сложно, и если он все же возникает, то зарядом уходит в зарубежную экономику, откуда поступают технологии и оборудование для нефтегазового сектора, задавившие соответствующие подотрасли российского машиностроения.

Развиваясь в русле сырьевой модели, российская экономика оказывается в определяющей зависимости (во многом сходной с зависимостью наркотической) «от внешней среды, в которую интегрирована наша страна, от политических и экономических решений отдельных интеграционных группировок, международных организаций, в частности, Всемирной торговой организации, ущемляющих интересы Российской Федерации в области внешнеэкономических связей» [8. С. 13]. Судьбы отечественной экономики и ее бюджетной системы становятся тесно связанными с конъюнктурными колебаниями всего лишь на нескольких товарных рынках, на которых страна зарядом не выглядит монополистом. Особо сильное воздействие на них оказывает динамика спроса и, соответственно, уровня мировых цен на нефть. Сложившаяся

практика широкого использования энергоносителей в роли спекулятивного актива, непосредственное влияние разнообразных политических процессов на нефтяные котировки делают последние крайне нестабильными (даже при стабилизирующем влиянии огромных запасов нефти, имеющихся у США), что через колебания объема поступающей в нашу страну природной ренты обрекают ее на крайнюю неустойчивость экономического роста. Как и все экспортноориентированные страны с «царицей Нефтью» и слабостью диверсифицированной структуры народнохозяйственного организма, Россия характеризуется куда более заметной волатильностью развития, при которой фазы цикла, через которые последовательно проходит ее национальная экономика, в решающей степени обусловлены перепадами доходов от топливного экспорта.

Колебания нефтяных цен, которые оказываются существенно выше изменчивости цен на экспортно-импортную продукцию в странах с диверсифицированной экономикой, отчетливо отражаются как на динамике ВВП и занятости населения, так и на функционировании бюджетной и банковской систем, на состоянии валютного и долгового рынка. При этом фактором дестабилизации российской экономики (динамика которой становится все более «горбатой») выступает не только удешевление энергоносителей на мировом рынке, которое вызывает кризис и скачок безработицы, но и их удорожание, ускоряющее темпы инфляционного бума. Все более отчетливо превращаясь в экономику сырьевого типа, наша страна, проживающая как бы в сейсмической зоне, обрекается на избыточную волатильность своей хозяйственной динамики, колебания которой вполне может не ослаблять, а напротив, даже усиливать свойственное сырьевым странам низкое качество государственной бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики (становящейся зачастую не контр-, а напротив, проциклической).

Активно реализуя стратегию «Рантье», российское государство в «тучные годы» не препятствует обогащению главных рентополучателей – состоятельных слоев, которые откровенно паразитируют на своей близости к природным ресурсам, активно приобретают дорогостоящую недвижимость как внутри страны, так и за рубежом, вывозят туда капиталы и свои семьи на постоянное проживание, привлекают в страну звезд мирового спорта и эстрады и т.п. Параллельно с этим усиливается перераспределение доходов в пользу менее обеспеченных их сограждан, в результате «растекания» нефтедолларов по стране повышается заработка бюджетников, регулярно индексируются пенсии, запускаются национальные социальные проекты. Массовый отдых за границей на сырьевую ренту заметно улучшает качество жизни россиян, чему способствует и мощный приток в страну гастарбайтеров, принимающих на себя заботу об уборке улиц, строительстве жилья, дорог, поддержании занятости на вредных производствах. Государственный и корпоративный секторы российской экономики, как и других стран, богатых природными ресурсами,

с куда большей легкостью занимают средства за рубежом, из-за чего в 1980-е гг. попала в долговую ловушку (завершившуюся дефолтом), например, одна из наиболее успешных стран Латинской Америки – Мексика. Высокие мировые цены на сырье побуждают международные банки предоставлять компаниям-экспортерам крупные кредиты (подтверждая известный тезис, что банкиры дают взаймы более всего тем, кто в них, по сути, особо и не нуждается). Усилия всех экономических субъектов направляются более на «раздел сырьевого пирога», чем на наращивание их трудовых и предпринимательских усилий, из-за чего сфера распределения начинает отчетливо доминировать над сферой производства.

Ведущим источником экономического роста сырьевых стран выступает наращивание не внутреннего спроса, а чистого экспорта, который заведомо нестабилен и к тому же в решающей мере определяется факторами, на которые власти этих стран воздействовать не в состоянии. Россия, утверждают М. Ершов, А. Танасова, В. Татузов, М. Цховребов, тоже «относится к группе стран, в которых внешний спрос служит ключевым драйвером развития экономики» [5. С. 17-18]. Развенчивая распространенное заблуждение, что любое наращивание цен на нефть и, соответственно, чистого экспорта способствует якобы подъему экономики России, В. Маневич резонно замечает: «Активное сальдо баланса товаров и услуг означает, что определенную часть ВВП страна отдает остальному миру. Но экономический рост на основе высоких доходов от экспорта оказывается крайне ограниченным и быстро упирается в предел, диктуемый структурой экономики» [9. С. 16]. Через известные механизмы «голландской болезни» приток нефтедолларов в страну и, как результат, избыточное укрепление национальной валюты влекут за собой торможение развития обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства и других конечных отраслей, а значит, и всплеск безработицы.

Совершенно иная ситуация складывается в странах с преимущественно сырьевой экономикой в обстановке стремительного снижения нефтяных цен. Именно так обстоят дела в современной России не только из-за развернувшейся во всем мире эпидемии коронавируса, но и потому, что уже в 2018 г. американский экспорт нефти и нефтепродуктов достиг 450 млн т, а глобальная экономика (включая экономику Китая) неуклонно замедляется по закономерностям кондратьевского длинноволнового цикла. Имеет значение и заметное смещение целей картеля ОПЕК, позиции которого на нефтяном рынке заметно ослабли, от поддержания высоких цен к сохранению его рыночной доли. При понижательной конъюнктуре глобального нефтяного рынка финансово-экономические трудности страны нарастают стремительно. Резко сжимаются доходы государственного бюджета, что так или иначе, раньше или позже толкает финансовые власти к урезанию его расходов. Сокращение поступлений иностранной валюты оказывается не способным удовлетворить

спрос на нее, что ослабляет курс валюты национальной. Резко падает благосостояние населения, совокупный спрос, занятость и ВВП. Таковы логичные результаты подсадки национальной финансовой системы на «сырьевую иглу» при отказе от курса на всестороннее расширение налогооблагаемой базы за счет опережающего роста обрабатывающих производств.

Для индустриально развитых стран, в которых экспорт заведомо не является сугубо сырьевым, понижение мировых цен не вызывает каких-либо кризисных явлений. Более того, в США и странах Евросоюза макроэкономическая ситуация после завершения эпидемии способна заметно улучшиться сравнительно не только с форс-мажором 2020 г., но и с той, которая сохранилась здесь до 2012 г., когда на рынках нефти, металлов, удобрений, зерна, продовольственных товаров сохранялась повышательная конъюнктура. Существенное сокращение затрат фирм на приобретение топлива и сырья не только тормозит инфляционные процессы, но и понижает безработицу в секторе трудоемких обрабатывающих производств, а также повышает среднегодовые темпы прироста ВВП. Падение сырьевых цен через сокращение издержек производства активно используется компаниями для интенсивного обновления высокотехнологичного оборудования, открывающего широкие возможности для их экспансии на внутреннем и внешнем рынках. В отличие от них в странах, осуществляющих эволюцию в русле сырьевой модели, падение цен на энергоносители нередко приводит к подлинному коллапсу. Резко ухудшается состояние торгового баланса, быстро схлопывается надутый нефтедолларами ВВП, сжимается внутренний спрос. Становится намного сложнее возвращать ранее взятые зарубежные кредиты, поскольку неизбежное в этом случае обесценение национальной валюты резко утяжеляет внешний долг. Для его обслуживания в «тощие годы» усиливается давление в налоговой сфере, стремительно сокращается потребление населения, рушится социально-культурная сфера, к финансированию которой все чаще полупринудительно привлекаются частные фирмы.

Общая закономерность, состоящая в избыточной макроэкономической изменчивости сырьевой экономики, при которой «косвенный эффект, проявляющийся в высокой волатильности цен на сырье и основных экономических индикаторов, как правило, превышает положительный эффект обладания природными ресурсами» [11. С. 18], интенсивно проявляется и в современных условиях. «Замедление роста и спад инвестиционной активности в странах-импортерах, – отмечает В. May, – способны при мультиплексивном эффекте привести к резкому торможению сырьевой экономики, запустить сценарий «жесткой посадки» [10. С. 10]. И, действительно, отрицательные последствия чрезмерной гибкости мировых цен на топливо и сырье не позволили российской экономике устойчиво восстанавливаться и в период после Великой рецессии 2008–2009 гг. Этому в немалой степени способствовал спад поступающих

в нашу страну нефтегазодолларов из-за нисходящей конъюнктуры мирового топливного рынка. Получается, что как только сырьевая подпитка отечественной экономики идет на убыль, так она сразу начинает активно демонстрировать свою хроническую неспособность к расширенному воспроизводству. «Стоит только проходить нефтедолларовой светомаскировке, и наружу тотчас же вырывается джинн системного кризиса» [2. С. 5]. В ходе его развертывания становится очевидным тот факт, что предшествующий экономический рост был следствием увеличения не столько физического объема экспорта сырья, сколько его стоимостного выражения.

Неотъемлемой характеристикой модели экспортноориентированного роста на базе сырьевых секторов выступают значительный уровень потенциальной безработицы и, соответственно, невысокий размер заработной платы. Это обусловлено довольно узким спросом на труд, кардинально меняющим саму траекторию развития национальной экономики. Известно, что в обделенных природными ресурсами странах занятость оказывается значительно выше, поскольку здесь успешно развиваются многочисленные трудоемкие обрабатывающие отрасли, формирующие повышенный спрос на рабочую силу. В таких условиях труд закономерно превращается в наиболее дефицитный и, соответственно, дорожающий ресурс. Неуклонный рост заработков побуждает работников вкладывать дополнительные средства в дальнейшее развитие своего человеческого капитала, что, в свою очередь, приводит опять-таки к ускорению прогресса обрабатывающих отраслей.

Напротив, собственники добывающих компаний, играющие ключевую роль в экономике сырьевого государства, интенсифицируя процесс извлечения из недр дорожающих природных ресурсов, неуклонно снижают трудоемкость производства и, соответственно, наращивают его капиталоемкость. Неотвратимо сокращающаяся возможность сырьевиков создавать дополнительные рабочие места (особенно для высококвалифицированных специалистов) в сочетании с низкой мобильностью работников, зачастую не способных покидать места своего традиционного проживания, несмотря на факт исчерпания запасов и отсутствия свободных вакансий, принуждают власти богатых сырьевыми ресурсами государств неустанно бороться с регулярными вспышками безработицы. Если в 2002 г. на всех добывающих производствах трудилось всего 1,16 млн россиян (или 1,8% занятых), то в 2016 г. их стало на 78 тыс. меньше при росте численности занятых в экономике в целом примерно на 1,5 млн человек [11. С. 31]. В. Дасковский и В. Киселев считают поистине абсурдной ситуацию, при которой труд всего 619 тыс. работников по добывче топливно-энергетических ископаемых (а это всего 0,9% всех занятых в нашей стране) обеспечивает бездефицитность государственного бюджета и повышение уровня жизни населения [4. С. 57]. Но если легкая промышленность активно вытесняется тяжелой, обрабатывающие отрасли — добывающими,

то спрос на труд оказывается ниже его предложения с понижающим давлением этой диспропорции на размер оплаты труда, покупательную способность населения и опять-таки на уровень занятости.

Функционирование в русле сырьевой модели неуклонно переводит Россию в категорию стран с чрезмерным подоходным и поимущественным расслоением населения. Существует устойчивая положительная связь между удельным весом добывающих отраслей в структуре ВВП и индексом Джини, причем она тем сильнее, чем более корыстной, нерациональной при принятии структурных решений и, наконец, коррумпированной является действующая власть. Известно, что самой высокой (61%) является концентрация доходов у наиболее состоятельной 10%-ной части населения именно в странах Ближнего Востока, которые являются мировыми лидерами в сфере добычи и экспорта энергоносителей. В становящейся все более сырьевой российской экономике доля в национальном доходе данной группы оказалась в 2016 г. не намного ниже – 46%. В. Клинов и А. Сидоров связывают этот факт «с формированием личных доходов верхнего слоя населения за счет присвоения значительной части природной ренты от эксплуатации сырьевых ресурсов, особенно добычи и реализации углеводородов на внешних рынках» [6. С. 36]. Избыточная дифференциация граждан в странах с «большой нефтью» находит проявление, например, в невысоком уровне их грамотности, уровень которой в Саудовской Аравии составляет всего 62%, в Кувейте, Катаре, ОАЭ – лишь около 80%, что несопоставимо с несырьевыми странами, где достигнут сходный уровень ВВП в расчете на душу населения. Поляризация общества, сложившаяся в государствах-рантье, обычно надолго закрепляется клановостью и преемственностью, широкой практикой передачи прав на добычу и экспорт по наследству ближайшим родственникам сырьевых магнатов.

Владелец земли и ее недр (не только де-юре, но даже де-факто) присваивает огромный доход не в результате своего труда и предпринимательского таланта, а именно как собственник ренты. Вместо «поиска прибыли», приносящего несомненную пользу обществу из-за стремления бизнесмена наращивать выпуск товаров и услуг, он активно занимается « поиском ренты ». И эта его пагубная тяга к извлечению сугубо рентных доходов серьезнейшим образом ущемляет общественные интересы, поскольку парализует желание бизнеса заниматься производственной деятельностью по выпуску товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости. Получив желанную лицензию на эксплуатацию богатого месторождения полезных ископаемых, компания зачастую сразу же может рассчитывать на доход, на порядок превышающий доход предприятий, функционирующих в обрабатывающих отраслях, особенно в случаях, когда затраты на добычу и транспортировку оказываются намного ниже мировой цены на добываемое ценное сырье. А если эта компания к тому же получает от склонного к коррупции правительства право выплачивать

рентные налоги (НДПИ, экспортные пошлины) по заниженным ставкам, тогда природная рента оседает в частном кармане, что делает расслоение доходов россиян еще более сильным, чем в других странах, столь же не обделенных богатством недр. Подобная поляризация общества требует немалых непроизводительных затрат бюджетных средств на финансирование внутренних войск. Не случайно, например, в Бразилии расходы на полицейскую защиту правящих богачей от отчаявшейся бедноты пятикратно превышают расходы на армию, защищающую страну от внешних угроз.

Сокращение спроса на труд в фондоемкой сырьевой экономике оказывается и на темпах протекающего в стране научно-технического прогресса. Неизбежно заниженная здесь заработная плата в целом ряде случаев дестимулирует собственников компаний к интенсивной замене ручного труда трудом машинным. Хотя современные предприятия добывающей промышленности, являясь довольно сложными производствами, тоже предъявляют немалый спрос на высокие технологии, однако темпы их технологического прогресса все же не выглядят запредельными. «Добывающие технологии относительно просты и не предъявляют высоких требований к человеческому капиталу» [14. С. 7]. Во всяком случае, завышенной научоемкостью добывающие отрасли никогда не отличались, а большинство занятых здесь работников не обладают высокой квалификацией (а если и обладают, то для исполнения должностных обязанностей она зачастую им не требуется), так что в современной России налицо противоречие между кадровыми потребностями сырьевой экономики и сохраняющимся высоким уровнем образованности населения [21. С. 24]. Повышение качества образования в этих условиях уже не может рассматриваться в качестве решающего фактора успешной карьеры, поскольку оно имеет отношение лишь к предложению рабочей силы. Но если на рынке труда отсутствует адекватный спрос на квалифицированный труд и национальная экономика не столь остро нуждается в формировании более развитого человеческого капитала, то вложения в подготовку специалистов, не востребованных рынком, обречены на предельно низкую результативность. «Поскольку инвестиции в образование носят долгосрочный характер, в условиях, когда спрос на квалифицированную рабочую силу характеризуется повышенной неопределенностью, эти вложения становятся невыгодными, что и наблюдается в странах, богатых ресурсами» [3. С. 7]. Действительно, на примитивном лесоповале, в угольной шахте, нефтяной платформе или на рыболовецком траулере интеллектуалы особо не требуются, и заказа на их подготовку эти сферы сырьевой экономики заведомо предоставлять не станут. В ситуации хронического превышения предложения труда над его спросом, а именно такую ситуацию В. Гимпельсон обнаруживает в современной России, «страна-лидер по накопленному человеческому капиталу оказывается среди стран-аутсайдеров по производительности труда, то есть по показателю его использования» [1. С. 132].

Если в развитых странах роль драйвера экономического роста выполняют сегодня отрасли высокотехнологичного комплекса, побуждающие остальные звенья народнохозяйственного организма активно приспособливаться к применяемым там высоким технологиям, то однобокая ориентация на сырьевые и энергетические отрасли, в которых возможности для инноваций заметно ограничены, тормозит рост народнохозяйственной эффективности и развертывание НТП в нашей стране. Нарастающая примитивизация национальной экономики сопровождается стагнацией в динамике производительности труда, капиталоотдачи и сохранением высокой материалоемкости. Если в СССР инновационной деятельностью были в той или иной степени охвачены более 50% предприятий (выше, чем сегодня не только в Восточной, но и Западной Европе), то в современной России – уже менее 10%, в результате чего доля инновационных товаров сократилась до 9% [18. С. 26]. Тогда как в эпоху технологического доминирования Советского Союза (в жестком противоборстве с США) главным источником научно-технического прогресса являлся оборонно-промышленный комплекс, то в последние десятилетия ведущие инновации поступают в мире из бурно прогрессирующего гражданского обрабатывающего сектора, который активно подпитывает военную промышленность, а не наоборот. И если этот сектор предельно заужен, то ожидать сколько-нибудь заметного инновационного прорыва в национальной экономике и надежного обеспечения обороноспособности страны становится все сложнее. Вместо ориентации на современные технологии российские власти продолжают наращивать мощности в отраслях топливно-энергетического и во многом ориентированного на его потребности (например, через строительство нефте- и газопроводов) металлургического комплекса.

Еще в 2006–2007 гг. обрабатывающая промышленность утратила роль ведущего отраслевого работодателя нашей страны, уступив лидерство торговле и сегменту гостинично-ресторанных услуг, где занятость является крайне мало-производительной, а сколько-нибудь высокого уровня знаний и навыков работникам не требуется. В результате молодежь во многом лишается мотивации к приобретению высококвалифицированных профессий и, напротив, неуклонно растет спрос на получение формальных дипломов, за которыми не стоит никаких знаний, причем это обстоятельство обычно крайне слабо сказывается на дальнейшей карьере «специалиста». В 2004–2013 гг. из обрабатывающих отраслей в секторы добычи сырья и так или иначе связанных с этой добычей услуг, где распределяется рента (охранники, юристы, госслужащие и др.) ежегодно перетекало 3,3% работников. Чрезмерное межотраслевое «пересаживание» работников при неуклонной утрате накопленного ранее человеческого капитала – таково неизбежное следствие вытеснения из системы общероссийского разделения труда его ключевого элемента, индустриального. Существует жесткая обратная связь между сырьевой направленностью национальной экономики

и долей расходов на образование в структуре ВВП. Если в странах, не отличающихся богатством недр, развитие обрабатывающих производств и, как результат, удорожание рабочей силы укрепляют стимулы работников вкладывать средства в развитие своего человеческого капитала, то в сырьевых странах их внутренняя мотивация к повышению уровня образования и квалификации закономерно ослабевает. В таких условиях складывается «устойчивая тенденция сближения заработков квалифицированных и неквалифицированных работников» [16. С. 38], которая была свойственна последним десятилетиям существования СССР и приводила тогда к торможению научно-технического прогресса. Параллельно с масштабным оттоком человеческого капитала из нашей страны наблюдается форсированный приток неквалифицированной рабочей силы из экс-советских республик. В обстановке продолжающейся деиндустриализации Россия обречена на чрезвычайно длительный процесс восстановления своего прежнего технологического лидерства, даже в случае постановки подобной цели в центр экономической политики государства.

Богатство российских недр препятствует формированию в нашей стране рыночных механизмов, блокирует результивность запущенных три десятилетия тому назад рыночных преобразований. В периоды благоприятной конъюнктуры на мировом рынке энергоносителей российская политическая элита, подобно советской в 1970-е гг., не ощущает острую необходимость осуществления назревших институциональных реформ, связанных со свободой средств массовой информации, становлением независимой судебной системы, обеспечением гарантий прав частной собственности и др.

Активно защищая отечественных олигополистов от конкурентов, рвущихся в страну из-за рубежа, она начинает выстраивать избыточные протекционистские барьеры. Притоку прямых иностранных инвестиций и связанному с ним технологическому прорыву во многом препятствуют посредством формирования довольно закрытой экономики и сами рентоориентированные российские предприниматели, не желающие ввергаться в водоворот международной конкуренции. Будучи бенефициарами начальных рыночных реформ, связанных с всесторонней либерализацией экономики, они успешно блокируют как последующие экономические преобразования, сопряженные с модернизацией и всесторонней диверсификацией национального хозяйства, так и политические перемены в общественном устройстве, состоящие в укреплении демократических институтов, поскольку при их отсутствии оказывается гораздо легче сохранить рентные доходы и не возвращать их законным владельцам. В этих условиях крупный бизнес, близкий к власти, становится крайне непрозрачным (с соответствующим давлением на СМИ, заставляя их отказываться от разглашения, например, размера сверхдоходов недропользователей). Так что неустойчивость демократии и, соответственно, подрыв свободы слова, становятся как бы побочными результатами изобилия природных ресурсов. В стране, в которой

большие деньги можно заработать не предпринимательским талантом, а всего лишь обретением права на разработку недр, неизбежно расцветает неустранимая коррупция. Не случайно, например, на рубеже 1970–1980-х гг. в Мексике президент Хосе Лопес Портильо, декларируя на фоне нефтяных свердоходов рациональное «управление изобилием», на деле быстро утратил свою популярность в обществе из-за многочисленных коррупционных скандалов. Во многом именно из-за несовершенной отраслевой структуры ВВП Россия сегодня гораздо ближе не к европейским, а к ближневосточным странам, где купающаяся в нефти политическая элита и слышать не желает о демократических ценностях. Аналогично изобилие ресурсов в нашей стране через расцвет коррупции резко затормозило демократизацию общественной жизни.

Отмеченный комплекс негативных косвенных побочных эффектов стремительно развивающегося сектора добывающих отраслей способен существенно перевесить прямой эффект от дополнительного благосостояния при форсированном экспорте топлива и сырья, так что общий баланс выгод и потерь нашей страны от обладания природными богатствами вполне может оказаться отрицательным. Поэтому только четкое осознание властями того факта, что национальное богатство страны расширяется вовсе не в результате выкачивания из недр природных ресурсов, а лишь в случае его опережающего замещения создаваемой высокотехнологичной продукцией, позволит России преодолеть затянувшуюся хозяйственную рецессию. Конечно, переход от исчерпавшей свой потенциал сырьевой модели экономического роста к модели инновационной потребует серьезного ущемления интересов наиболее крупных корпораций (как сырьевых, так и тесно интегрированных с ними финансовых). Поэтому радикальная смена курса заведомо не может стать бесконфликтной в социально-политическом отношении. Однако без обеспечения действенного контроля над огромными потоками сырьевых доходов, направляемыми в государственный бюджет в рамках рентного налогообложения, и их последующего рационального использования в интересах становления диверсифицированной экономики сложно ожидать освоения тех безграничных возможностей, которые открываются перед нею благодаря богатству российских недр и благоприятной конъюнктуре на мировых рынках топлива и сырья.

Литература

1. Гимпельсон В. Нужен ли российской экономике человеческий капитал? Десять сомнений // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 129–143.
2. Губанов С. Автономная рецессия, как финальная фаза системного кризиса России // Экономист. 2013. № 9. С. 3–23.
3. Гуриев С., Плеханов А., Сонин К. Экономический механизм сырьевой модели развития // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 4–23.

4. *Дасковский В., Киселев В.* Объем, направления и структура инвестиций // Экономист. 2016. № 5. С. 56–68.
5. *Ериков М.В., Танасова А.С., Татузов В.Ю., Цховребов М.П.* О курсовых проблемах и валютной стратегии на современном этапе // Банковское дело. 2018. № 12. С. 17–18.
6. *Клинов В.Г., Сидоров А.А.* Мировые тенденции в распределении доходов и проблемы социально-экономического развития // Вопросы экономики. 2018. № 7. С. 30–44.
7. *Кудрин А., Соколов И.* Бюджетный маневр и структурная перестройка российской экономики // Вопросы экономики. 2017. № 9. С. 5–27.
8. *Малахова Т.С.* Позиции России в глобальной экономике: тенденции и противоречия // Финансы и кредит. 2015. № 21. С. 13–26.
9. *Маневич В.* О роли монетарной и финансовой политики в России в период кризиса и после него // Вопросы экономики. 2010. № 12. С. 17–32.
10. *May B.* Драма 2008 года: От экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики. 2009. № 2. С.4–23.
11. *Миронов В.В.* О диагностике текущего состояния российской экономики и среднесрочных перспективах ее роста // Вопросы экономики. 2019. № 2. С. 5–35.
12. *Николаев И., Марченко Т., Точилкина О.* Перспективы российской экономики и особенности развития структурных кризисов // Общество и экономика. 2017. № 5. С. 5–38.
13. *Овчинникова К.Н.* Современное состояние нефтегазового комплекса России и его проблемы // Известия Томского политехнического университета. 2013. № 6. С. 47.
14. *Полтерович В., Попов В., Тонис А.* Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия» // М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 98 с.
15. *Синяк Ю.В., Колпаков А.Ю.* Анализ динамики и структуры затрат к нефтегазовому комплексу России в период 2000–2011 годов и прогноз до 2020 года // Проблемы прогнозирования. 2014. № 5. С. 15–38.
16. *Соболев Э.Н.* Оплата труда в системе социально-трудовых отношений: стереотипы и российские реалии: Научный доклад // М., Институт экономики РАН. 2017. – 50 с.
17. *Соколов М.М.* Перспективы потребления нефти в мире и динамика мировых цен на нее // Вестник Института экономики РАН. 2019. № 4. С. 108–124.
18. *Тарануха Ю.* Постсоветский феномен номенклатурного предпринимательства: причины формирования и пути преодоления // Экономист. 2016. № 8. С. 24–41.
19. *Фальцман В.* Во благо внуков Кейнса, а также наших // Экономист. 2018. № 5. С.14–18.
20. *Фальцман В.К.* Россия без собственной нефти? // Вопросы экономики. 2019. № 4. С. 152–160.
21. *Ханунов А.И., Сапожникова О.А.* Современный опыт и проблема изъятия природной ренты // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6. С. 20–31.

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

Ph.D. in Economics, Professor,
Head of the Department of Economics
of Ulyanovsk State University, Ulyanovsk

STRATEGIC FLAWS OF THE RESOURCE-BASED MODEL OF RUSSIAN ECONOMY

The author argues that a natural-resource-based economy, relying on boosting the export of oil and gas products, has no good prospects in the future. Stating that it has long been a hindrance to Russia's transition to a market economy, the author substantiates the need for a shift in selling fuels: from external to domestic market.

Keywords: natural-resource-based economic model; energy intensity of the economy; volatility of economic dynamics; natural rent; rental taxation.

DOI: 10.31857/S020736760013391-9

© 2021

Наталья Солодилова

доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и сервиса Уфимского государственного нефтяного технического университета
(Республика Башкортостан, г. Уфа)
(e-mail: 289111@mail.ru)

Рустам Маликов

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Института экономики и сервиса Уфимского государственного нефтяного технического университета (Республика Башкортостан, г. Уфа)
(e-mail: MalikovRI@rambler.ru)

Константин Гришин

доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики, финансов и бизнеса, Башкирского государственного университета (Республика Башкортостан, г. Уфа)
(e-mail: grishin2472@yandex.ru)

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПАРАДИГМЫ РЕКОНФИГУРАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

В статье рассматриваются необходимость системного подхода к исследованию предпринимательства и основанная на нем концепция предпринимательских экосистем. Обоснована логика разработки парадигмы управления региональной предпринимательской экосистемой; выявлены ключевые компоненты региональной предпринимательской экосистемы, управляющее воздействие на которые способно менять конфигурацию экосистемы с целью наращивания ее продуктивности. С использованием методов эконометрического моделирования предложен методический инструментарий для оценки эффективности воздействия новой институциональной конфигурации региональной предпринимательской экосистемы на результативность деятельности субъекта предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательская экосистема, региональный контекст, инфраструктура, предпринимательские сети; бизнес экосистема, инновации, институциональная реконфигурация.

DOI: 10.31857/S020736760013387-4

Как показывает анализ литературы, все больше исследователей обращают внимание на отсутствие системного подхода к предпринимательству. Сложившиеся подходы к пониманию предпринимательства, предпринимательской деятельности восходят к работам Шумпетера [53] и в основе своей концентрируются на важности предпринимателей для экономического развития, а также исследуют индивидуальные особенности предпринимателей, пытаясь определить их значение для успешного предпринимательства. Оценка влияния контекстуальных факторов на развитие предпринимательства в существующих подходах также проводилась, но в меньшей степени [65]. Вместе

с тем лишь немногие исследования рассматривают предпринимательство с действительно системной и междисциплинарной точки зрения [9; 39]. Сохраняется необходимость понимания предпринимательства в более широком контексте, учитывающем региональные, временные и социальные условия [17; 60; 63; 64; 65].

Следует отметить, что в прикладном аспекте использование экосистемного подхода пока связано с определенными трудностями в силу слабой разработанности методологической базы. Вместе с тем политика формирования успешных предпринимательских экосистем находит все больше своих последователей, и все чаще данный подход начинает использоваться на уровне крупных компаний и холдингов.

Применение концепции предпринимательских экосистем на уровне регионов в нашей стране встречается фрагментарно. Не в последнюю очередь это обусловлено неполнотой существующего научно-методологического обеспечения теории предпринимательских экосистем, что не позволяет на практике реализовывать задачи формирования успешных региональных предпринимательских экосистем. Все это обуславливает необходимость методологического обеспечения реализации региональной политики в сфере предпринимательства, базирующейся на экосистемном подходе. В целом мы исходим из того, что в настоящее время региональные предпринимательские экосистемы развиваются преимущественно в неуправляемом режиме. Логика протекания предпринимательских процессов в контуре региональной предпринимательской системы еще не до конца изучена и понята. Недостаточно раскрытым остается влияние тех или иных факторов на развитие предпринимательства, ввиду того, что это влияние может различаться в зависимости от конфигурации региональной предпринимательской экосистемы.

Таким образом, с точки зрения прикладного использования концепции региональных предпринимательских экосистем, можно заключить, что основное значение эта концепция имеет для выработки новых подходов и инструментов, позволяющих обеспечивать расширенное воспроизведение процессов создания, открытия и использования предпринимательских возможностей, то есть роста продуктивности предпринимательской экосистемы. И в этой связи весьма актуальным становится вопрос о возможности управления процессами формирования и развития региональных предпринимательских экосистем. Это очень важное направление в исследовании региональных предпринимательских экосистем, но в то же время одно из наиболее сложных.

Например, существует мнение, что из-за внутренней структуры предпринимательских экосистем и того факта, что экосистемы представляют собой не формализованные институты или организации, а скорее неформальное сплетение отношений между отдельными лицами, институтами и организациями, зачастую основанное на региональной близости, представляется невозможным

разработать целостную теорию управления предпринимательскими экосистемами [27]. Конечно, нужно понимать, что функционирующая и эффективная система управления должна обеспечивать, чтобы все заинтересованные стороны, способствующие созданию стоимости в региональной предпринимательской экосистеме, получали отдачу от совместной ценности, которую они ожидали. Это довольно сложная задача, обусловленная разнообразием субъектов, вовлеченных в предпринимательский процесс, происходящий в экосистеме, с их различными целями, от образования и исследований в университетах до максимизации прибыли в бизнесе[38].

Таким образом, в контуре экосистемного подхода к исследованию предпринимательства важнейшее значение приобретает проблема управляемости предпринимательских систем на различных уровнях, то есть способности субъектов управления воздействовать на предпринимательскую систему с целью ее изменения под требуемые параметры.

Кроме того, следует изучить, управляются ли предпринимательские экосистемы «естественными» (саморегулируемыми) или «искусственными» (посредством государственного регулирования) механизмами [28], которые позволяют им в полной мере использовать свой потенциал с точки зрения предпринимательской динамики. Несмотря на то, что ученые все еще спорят по этому поводу, представляется, что ответ может состоять в том, что необходимо найти разумное равновесие между интенсивным государственным вмешательством и механизмами рыночного саморегулирования [26].

В рамках данной статьи мы преследуем ограниченную научно-исследовательскую цель – обосновать общий подход к разработке парадигмы управления региональной предпринимательской экосистемой. Для достижения поставленной цели предлагается последовательно решить следующие задачи:

- предложить общий подход и обосновать логику разработки парадигмы управления региональной предпринимательской экосистемой;
- определить ключевые компоненты региональной предпринимательской экосистемы, управляющее воздействие на которые способно приводить к реконфигурации экосистемы с целью наращивания ее продуктивности;
- разработать методический инструментарий оценки эффективности воздействия мер институционально-управленческого характера на условия ведения бизнеса при формировании новой институциональной конфигурации региональной предпринимательской экосистемы.

Экосистемный подход как современная методологическая основа целостного исследования предпринимательства. Одной из концепций, основанной на использовании системной парадигмы и получившей довольно широкое распространение в зарубежной, а с недавних пор и в отечественной практике исследования предпринимательства является экосистемный подход, начало которому положили работы Дж. Мур [49], впервые использовавший понятие

«экосистема» применительно к бизнес-деятельности и предложившего понятие «бизнес-экосистема». В настоящее время концепция предпринимательской экосистемы становится все более популярной в исследовательских кругах [11; 15; 24; 31; 45; 46; 47; 48; 56; 57 и др.], и, как показывает анализ литературы, наблюдается взрывной рост интереса к экосистемному подходу в исследовании развития предпринимательства [13].

В настоящее время существует множество определений понятия «предпринимательская экосистема» [25; 32; 33; 35; 41]. В рамках данного исследования мы определяем предпринимательские системы как экономические, социальные, институциональные и все другие ведущие факторы, которые интерактивно влияют на создание, открытие и использование предпринимательских возможностей. При этом функция систем предпринимательства состоит в том, чтобы обеспечивать и стимулировать предпринимательскую деятельность, проявляющуюся в последовательном процессе создания, открытия и использования предпринимательских возможностей [14].

При разработке концепции предпринимательских экосистем существенное значение имеет проблема определения их границ. Это может быть город, регион или страна. Вместе с тем представляется, что объектом рассмотрения могут быть и другие системы, такие как секторы или корпорации [56].

Мы исходим из того, что региональный, то есть субнациональный, уровень является наиболее подходящим уровнем (контуром, границей предпринимательской экосистемы), так как он обеспечивает достаточный масштаб для охвата социально-экономического и институционального контекста систем предпринимательства [12; 14; 20; 29; 30; 31; 37; 51; 56; 58]. Основываясь на вышеупомянутых работах, а также некоторых других подходах [59], мы предлагаем следующее определение термина «региональная предпринимательская экосистема (РПЭ)»: это совокупность взаимосвязанных субъектов предпринимательства (как потенциальных, так и осуществляющих хозяйственную деятельность), среды их функционирования и способов взаимодействий между ними (системы обмена и сетевых связей), влияющих на создание, открытие и использование предпринимательских возможностей в локальной пространственной среде. В этой связи большое значение имеет понимание того, как устроена региональная предпринимательская экосистема, и какова логика протекания в ней процессов, связанных с созданием, открытием и использованием предпринимательских возможностей.

В зарубежной литературе представлено много подходов к определению элементов, формирующих структуру экосистем, которые могут носить различные наименования – атрибуты, области, домены и т.д. [22; 36; 43].

Мы считаем, что структурно региональную предпринимательскую экосистему можно представить как совокупность взаимноинтегрированных доменов, под которыми нами понимаются части экосистемы, включающие в себя

множество единиц структуры, объединенных на основе функциональной общности. Это восемь доменов: государство, социальный капитал, финансы, человеческий капитал, институты, инфраструктура, рынки (спрос), технологии.

Следовательно, только после того, как будут исследованы параметры конкретной, сложившейся в том или ином регионе конфигурации предпринимательской экосистемы, могут быть предложены меры по формированию модели управления региональной предпринимательской экосистемой, способной обеспечивать ее устойчивое развитие. По нашему мнению, без понимания структуры построения и конфигурации конкретной региональной предпринимательской экосистемы, а также логики взаимодействий между ее элементами довольно затруднительно говорить об оказании какого-либо успешного управленческого воздействия на экосистему с целью повышения ее продуктивности.

Методологические подходы к разработке парадигмы управления региональной предпринимательской экосистемой. Учитывая, что любые предпринимательские экосистемы состоят, как правило, из одинакового набора доменов (соответственно, имеют одинаковую концептуальную основу), но при этом отличаются уровнем их развития и качеством взаимодействия между ними (т.е. являются уникальными), представляется целесообразной разработка базового концептуального подхода к организации системы управления региональной предпринимательской экосистемой, который будет являться методологической основой для выработки адаптивного инструментария, используемого для формирования успешной предпринимательской экосистемы в зависимости от ее региональной конфигурации.

В целом в научно-исследовательской практике существуют два подхода к формированию и развитию предпринимательских экосистем: восходящий и нисходящий [28]. Восходящий подход предполагает, что экосистемы развиваются со временем как естественные экосистемы. Нисходящий подход подразумевает, что экосистемы могут создаваться искусственно, что требует формирования соответствующей структуры управления, где лица, принимающие решения, вырабатывают стратегию сверху.

Концепция нисходящих предпринимательских экосистем приобрела огромную популярность при выработке государственной политики, направленной на стимулирование и продвижение предпринимательства во многих странах [7; 50; 56]. Так, например, Р. Зурик, Э. Стам, Д. Одретч [62], считают, что следующим сдвигом будет трансформация региональной «политики предпринимательства» в политику «предпринимательской региональной экономики» (т.е. предпринимательских экосистем), в рамках которой акцент будет сделан не на максимизацию определенных показателей предпринимательства, а на создание контекста экосистемы, в которой может активно развиваться производительное [18] предпринимательство [56].

Мы исходим из того, что нисходящий подход к развитию предпринимательских экосистем на уровне регионов является наиболее обоснованным.

Соответственно, с точки зрения концепции нисходящих предпринимательских экосистем, на мезоуровне требуется формирование структур управления региональными предпринимательскими экосистемами, которые должны эффективно обеспечивать процессы предоставления и распределения критически важных ресурсов и стимулов [28].

В основе предлагаемой нами парадигмы управления региональной предпринимательской экосистемой, которую мы называем CINI (context, infrastructure, network, innovation), лежит базовая установка, согласно которой на успешность создания, открытия и использования предпринимательских возможностей оказывают влияние параметры взаимодействия (прежде всего их экономическая эффективность) между элементами предпринимательской экосистемы. Следовательно, снижение издержек взаимодействия между элементами региональной предпринимательской экосистемы позволяет повысить экономическую эффективность (а значит, привлекательность) процессов создания, открытия и использования предпринимательских возможностей.

Основываясь на данной базовой установке, управленческая парадигма CINI предполагает разработку управленческого инструментария, позволяющего на региональном уровне обеспечивать процессы целенаправленного комплексного воздействия на четыре ключевые компоненты региональной предпринимательской экосистемы, влияющие *на экономическую эффективность взаимодействий* в процессах создания, открытия и использования предпринимательских возможностей – региональный контекст, инфраструктура, предпринимательские сети (бизнес-экосистемы) и инновации. Причем в рамках предлагаемой управленческой парадигмы акцент делается не на домены, а на так называемые наддоменные компоненты, которые могут включать в себя элементы нескольких доменов региональной предпринимательской экосистемы.

Ниже дано краткое обоснование выбора наддоменных компонент для управленческого воздействия в целях реконфигурации региональной предпринимательской экосистемы:

1. Региональный контекст. Мы исходим из того, что успешное предпринимательство не может быть объяснено исключительно с отсылкой на характеристику определенных людей, независимо от ситуаций, конкретного окружения, контекста¹, в которых они оказываются [54]. Следовательно, для практики построения эффективных моделей управления развитием предпринимательства на региональном уровне нужен новый подход к исследованию особенностей развития предпринимательства, в основе которого должна лежать

¹ Здесь под контекстом нами понимается специфическое проявление внешних и внутренних факторов, а также сопутствующих им рисков, которые существенны с точки зрения ведения предпринимательской деятельности и которые влияют на способность субъекта предпринимательства достигать ожидаемого результата.

необходимость учета институционального, социального, политического, цифрового (технологического) контекста, в контуре которого происходит непосредственное развитие предпринимательства [8; 19]. Каждый из них в отдельности и все они вместе определяют, каковы предпринимательские возможности в конкретном регионе и как именно будет происходить взаимодействие экономических агентов между собой и со средами в процессе создания, открытия и использования предпринимательских возможностей.

2. Инфраструктура. Развитая рыночная, социальная, информационно-коммуникационная инфраструктура, а также доступность ее институтов и элементов значительно облегчает и упрощает движение потоков (товарных, финансовых, ресурсных, информационных, потоков знаний) в предпринимательской экосистеме, что напрямую влияет на процессы создания, открытия и использования предпринимательских возможностей и применяемых форматов деловых сетей во взаимодействии субъектов бизнеса. Создание комплексной, целостной и, самое главное, экономически эффективной системы поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе позволит эффективнее управлять потоками в контуре региональной предпринимательской экосистемы и фокусироваться на приоритетных направлениях ее развития.

3. Предпринимательские сети. В настоящее время ценность сетей как фактора предпринимательского успеха широко признается научным, экспертным и деловым сообществами. Проводимые исследования подтверждают гипотезу, согласно которой действующие предприниматели, а также новые компании, чтобы выжить, должны участвовать в сетях, а также формировать и развивать их [23; 42; 61]. Мы также придерживаемся убеждения, что предпринимательские сети играют важную роль в поиске новых предпринимательских возможностей [10; 21; 44] и запуске новых стартапов. А. Грандори и Дж. Сода [40] подчеркивают роль сетей как способов организации экономической деятельности хозяйствующих субъектов посредством межфирменной координации и сотрудничества, то есть на основе экосистемного подхода.

4. Инновации. Мы исходим из того, что развитие инноваций возможно только на основе налаживания сетевого резонансного экономического и технологического взаимодействия с высокой синергией трех ключевых структурных элементов региональной предпринимательской экосистемы (региональных органов государственной власти, университетов и субъектов предпринимательства), объединенных общей целевой задачей (проектной идеей) – увеличение темпов развития инновационного предпринимательства на основе взаимовыгодного партнерства. В этой связи видится целесообразным пере-проектирование архитектуры взаимодействия региональных органов государственной власти, вузов и бизнес-сообщества, основой которой должна стать обновленная система производства, трансфера и коммерциализации знаний с учетом приоритетов социально-экономического развития регионов, что

подразумевает необходимость налаживания эффективных механизмов управления сетью. Конечной целью управления в рамках разрабатываемой парадигмы должно стать создание высокопродуктивных сетевых инновационно-предпринимательских хабов – инновационного ядра региональной предпринимательской экосистемы.

Общая схема управленческой парадигмы представляет собой взаимодействие двух подсистем – управляющей и управляемой, что ведет к получению определенного результата. В роли управляющей подсистемы (контура) выступают соответствующие структуры региональных органов власти, в роли управляемой подсистемы (общего контура) мы дополнительно выделяем четыре целевых управляемых контура – контекстуальный контур, инфраструктурный контур, сетевой контур и инновационный контур.

Общее визуальное представление парадигмы управления региональной предпринимательской экосистемы СINI дано на рис.1.

Таким образом, предлагаемая управленческая парадигма опирается на следующую логическую последовательность: благоприятный региональный контекст → эффективная рыночная инфраструктура → конкурентоспособные сетевые структуры → развитие инноваций. Логика управленческой парадигмы основывается на следующих рассуждениях: формирование благоприятного регионального предпринимательского контекста и развитие рыночной инфраструктуры региона и инфраструктуры государственной поддержки предпринимательства позволит снизить издержки взаимодействия экономических агентов между собой и со средой, это, в свою очередь, даст возможность формировать и развивать в регионе мощные и конкурентоспособные предпринимательские сети (бизнес-экосистемы), а сетевое взаимодействие различных элементов региональной предпринимательской экосистемы обеспечивает развитие инноваций и инновационного предпринимательства. Мы исходим из того, что благоприятный контекст (прежде всего институциональный), развитая рыночная, информационно-коммуникационная (цифровая), социальная инфраструктура и эффективная система государственной поддержки – это достаточные условия для успешного развития репликативного предпринимательства в регионе. Вместе с тем в современных условиях продуктивность региональных предпринимательских экосистем характеризуется их способностью воспроизводить конкурентоспособные инновации. В этой связи в фокусе внимания управляющей подсистемы (органов региональной власти) должны приоритетно оставаться компоненты региональной предпринимательской экосистемы, обеспечивающие расширенное воспроизведение процессов создания, открытия и использования предпринимательских возможностей на основе инноваций, так как это более сложное и затратное направление предпринимательской деятельности.

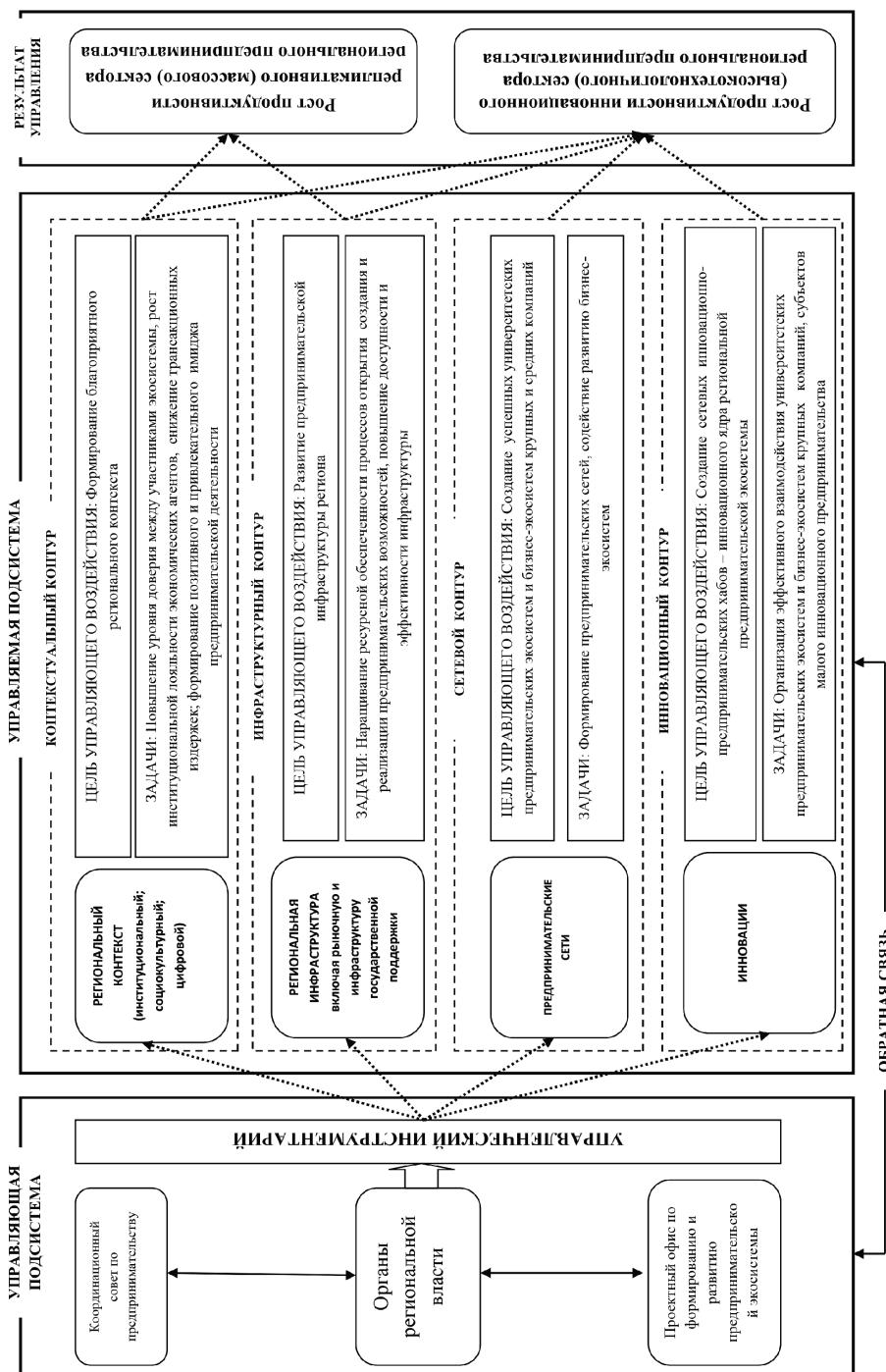
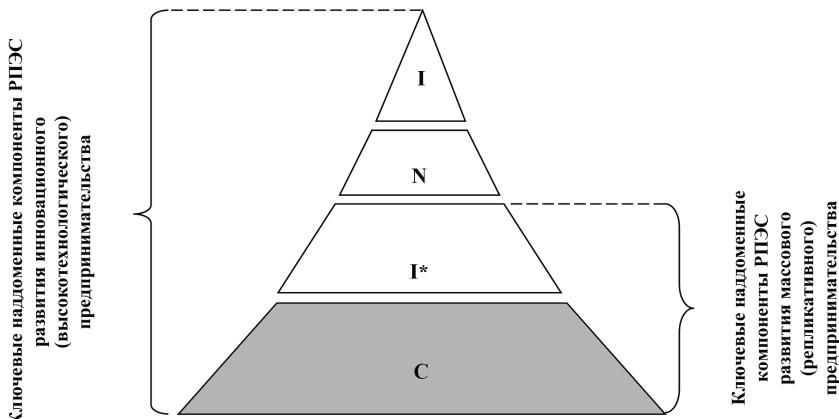


Рис. 1. Общая концепция парадигмы управления региональной предпринимательской экосистемой СINI

Таким образом, в разрабатываемой управленческой парадигме региональный контекст и инфраструктура нами рассматриваются как стратегический базис предпринимательской экосистемы, который обеспечивает определенное качество взаимодействий между элементами предпринимательской экосистемы, позволяющее осуществлять расширенное воспроизведение процессов создания, открытия и использования предпринимательских возможностей на основе репликаций [5] (репликативное (массовое) предпринимательство). Предпринимательские сети (бизнес-экосистемы) и инновации рассматриваются как инновационная надстройка предпринимательской экосистемы, которая на основе стратегического базиса позволяет осуществлять расширенное воспроизведение процессов создания, открытия и использования предпринимательских возможностей на основе инноваций, т.е. развития инновационного предпринимательства (рис.2).



I – инновации, инновационное предпринимательство; N – предпринимательские сети;
 I* – региональная инфраструктура; C – региональный контекст

Рис. 2. Структурный профиль региональной предпринимательской экосистемы

В целом совокупность управленческих воздействий должна приводить к реконфигурации региональной предпринимательской экосистемы (рис.3). Здесь под реконфигурацией региональной предпринимательской экосистемы нами понимается целенаправленный (управленческий) процесс изменения структуры, а также связей между элементами РПЭ в целях повышения эффективности ее функционирования в изменяющихся условиях.

Следовательно, в рамках разрабатываемой нами управленческой парадигмы основной целью управленческих воздействий (с учетом имеющихся помех, противодействий) на выделенные наддоменные компоненты является формирование новой конфигурации региональной предпринимательской экосистемы, в контуре которой будет обеспечиваться снижение издержек взаимодействия

экономических агентов между собой и с элементами среды, что позволит повысить экономическую эффективность (а значит привлекательность) процессов открытия и использования предпринимательских возможностей в локальном экономическом пространстве. При этом необходимо понимать, что, как отмечалось выше, любая региональная предпринимательская экосистема – уникальна и поэтому для управления выделенными компонентами РПЭ управленческий инструментарий не может быть унифицированным. Это означает, что выбор и использование того или иного инструментария обосновывается существующей конфигурацией региональной предпринимательской экосистемы, идентификация которой предполагает проведение целенаправленных исследований конкретной РПЭ.

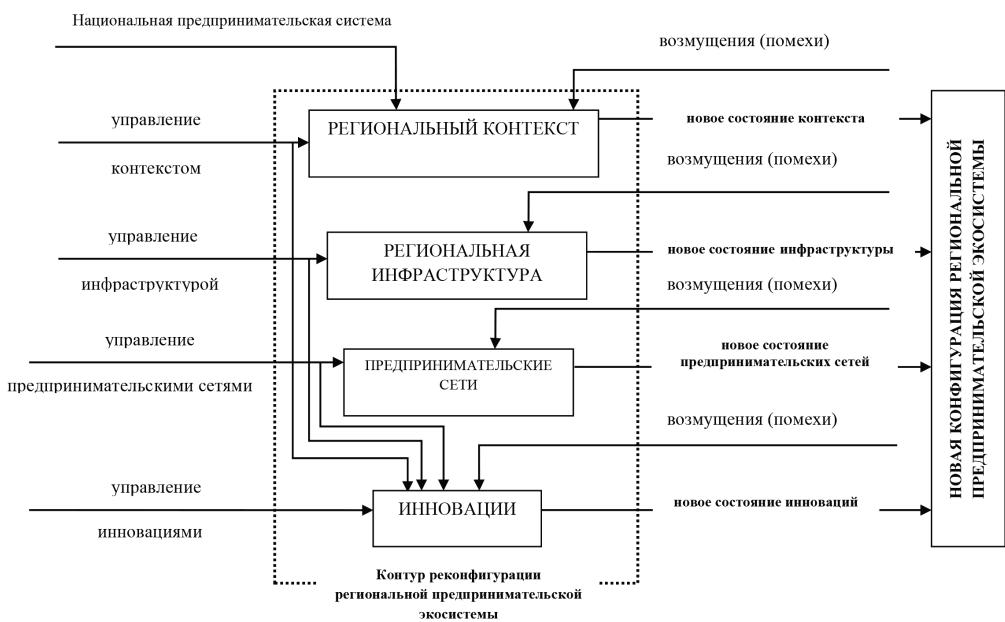


Рис. 3. Общая схема реконфигурации региональной предпринимательской экосистемы

Вместе с тем учитывая, что региональный контекст является стратегическим базисом, то есть, как бы представляет собой «опорную плиту» региональной предпринимательской экосистемы, ее реконфигурация должна начинаться именно с него. При этом важнейшим фактором, оказывающим решающее влияние на процессы создания, открытия и использования предпринимательских возможностей в контуре региональной предпринимательской экосистемы является институциональный контекст (институциональная конфигурация) [2]. С нашей точки зрения, именно институциональная конфигурация является основной характеристикой контекста региональной предпринимательской экосистемы, фактически удерживающей сложившуюся

структурой и обеспечивающей устойчивость экосистемы. Следовательно, ключевым инструментом управления контекстом является институциональная реконфигурация региональной предпринимательской экосистемы, заключающаяся в рекомбинации способов и характера взаимодействия институтов, влияющих на открытие и использование предпринимательских возможностей в пространственном контексте. В этой связи мы утверждаем, что только на основе институциональной реконфигурации возможно реальное изменение свойств региональной предпринимательской экосистемы, что будет выражаться в создании в локальном экономическом пространстве условий, способствующих активному развитию инновационного и ориентированного на рост предпринимательства.

Результатом реконфигурации региональной предпринимательской экосистемы должно стать формирование такой совокупности структурированных и скоординированных правил экономического поведения, а также способов их интерпретации и применения, взаимодополняющее и комплементарное воздействие которых будет активно способствовать процессам открытия и использования предпринимательских возможностей и наработанных форматов деловых сетей во взаимодействии субъектов бизнеса в локальном экономическом пространстве.

В настоящее время механизм комплексной институциональной реконфигурации региональных предпринимательских экосистем субъектов РФ формально запущен и уже можно наблюдать определенные результаты. Речь идет о «дорожных картах» мероприятий, направленных на улучшение инвестиционного и делового климата в российских регионах, результативность которых в числе прочего оценивается позицией того или иного субъекта РФ в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата. Кроме того, в условиях наступившего в первом полугодии 2020 г. кризиса в развитии малого и среднего бизнеса, выразившегося в его стагнации под воздействием введенных на общегосударственном уровне ограничительных мер по купированию угроз и рисков в связи с распространением новой коронавирусной инфекции, в российских регионах наблюдаются ярко выраженные процессы так называемой ускоренной институциональной реконфигурации региональных предпринимательских экосистем под воздействием антикризисных мер российского правительства и региональных администраций, когда для субъектов предпринимательства на определенный срок устанавливается смягчающая корректировка условий ведения бизнеса. Это представляется дополнительным аргументом в пользу действенности применения поддерживаемой нами концепции «нисходящего подхода», когда управленческое воздействие на предпринимательскую экосистему, реализуемое в рамках или посредством государственной политики, необходимо для того, чтобы увеличить общие выгоды, получаемые участниками экосистемы, при этом государство частично

демпфирует потери бизнеса и выступает в качестве «питателя» экосистемы, предоставляя необходимые ресурсы. В этой связи логичным видится, что институциональным контекстом региональной предпринимательской экосистемы можно и нужно управлять, при этом важнейшим вопросом остается проблема того, как найти ту институциональную конфигурацию, которая устроила бы как органы региональной власти, так и бизнес и местный социум.

Методический инструментарий оценки эффективности мер управленческого воздействия при формировании новой конфигурации региональной предпринимательской экосистемы. В первую очередь новая институциональная конфигурация региональной предпринимательской экосистемы должна рассматриваться с точки зрения предоставления возможностей улучшения условий для эффективной предпринимательской деятельности.

Для тестирования новой институциональной конфигурации региональной предпринимательской экосистемы нами предложено использовать авторский модифицированный методический инструментарий, на основе которого представляется возможным определять потенциальные величины дополнительных эффектов (прибыли) субъектов предпринимательства-участников экосистемы (в результате улучшения условий делового администрирования, доступа к финансовым ресурсам и сетям региональной инфраструктуры и др.), возникающих в результате воздействия мер институционально-управленческого характера на параметры региональной предпринимательской экосистемы в контурах регионального контекста, инфраструктуры, предпринимательских сетей (бизнес-экосистем) и инноваций. С нашей точки зрения, в то же время функционирование ряда субъектов предпринимательства в новой конфигурации предпринимательской экосистемы способствует возникновению у них дополнительных издержек, которые могут, например, состоять из расходов, связанных с необходимостью выполнения новых норм и требований, обусловленных новой институциональной конфигурацией [2] предпринимательской экосистемы; расходов, связанных с созданием (вхождением) в предпринимательские сети и других расходов.

При этом дополнительные доходы у субъекта предпринимательства могут возникать вследствие оптимизации параметров региональной предпринимательской экосистемы, что может способствовать снижению трансакционных издержек взаимодействия между участниками бизнес-процессов в контуре экосистемы; снижению издержек, связанных с доступом к инфраструктуре; использованию эффектов сетевого взаимодействия и кооперации и т.д.

Для региона в целом экономическая эффективность мер управляющего воздействия на региональную предпринимательскую экосистему, приводящего к оптимизации ее параметров, должна проявляться в активизации хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства (в том числе увеличения количества успешных startup-проектов (включая инновационные))

с соответствующим увеличением предложения новых товаров и услуг, ростом количества рабочих мест, объемов налоговых платежей в бюджеты различных уровней и т.д.

Для оценки эффективности мер управляющего воздействия (g) предлагается использовать функцию соотношения полученного субъектом предпринимательства-участником экосистемы (в том числе реализующим startup-проект) дополнительного дохода ΔE в результате реализации принимаемых мер институционально-управленческого характера и формирования новой институциональной конфигурации РПЭ, к совокупным затратам на его функционирование в новых параметрах предпринимательской экосистемы C_n :

$$g = \frac{\Delta E}{C_n} = \frac{\Delta V_G (p - s)}{f \cdot C} = \frac{(k - 1) \cdot V \cdot (p - s)}{f \cdot s \cdot V} = \frac{(k - 1) \cdot p \cdot (1 - h)}{f \cdot p \cdot h} = \frac{(k - 1) \cdot (1 - h)}{f \cdot h}, \quad (1)$$

Где V – показатель объемов реализации субъектом предпринимательства продукции (работ, услуг) (стоим. ед.); ΔV_G – изменение показателя объемов реализации у субъекта предпринимательства в результате воздействия мер институционально-управленческого характера на параметры РПЭ (стоим. ед.); C – совокупные затраты на производство продукции (работ, услуг) (стоим. ед.); $k = (V + \Delta V_G) / V$ – коэффициент увеличения объемов реализации продукции (работ, услуг) у субъекта предпринимательства в результате воздействия мер институционально-управленческого характера на параметры РПЭ (отн. ед.); s – полная удельная себестоимость производства продукции (работ, услуг) (стоим. ед.); $f = C_n / C$ – показатель доли издержек C_n на функционирование в новой конфигурации РПЭ; C_n – в совокупных затратах субъекта предпринимательства C (отн. ед.); p – цена единицы реализованной продукции (работ, услуг) (стоим. ед.); $h = s/p$ – показатель удельной доли себестоимости (s) в цене реализованной продукции (работ, услуг) (p) (отн. ед.).

Дополнительная прибыль у субъекта предпринимательства в результате воздействия мер институционально-управленческого характера на параметры РПЭ может возникнуть также за счет сокращения удельных совокупных затрат f :

$$\begin{aligned} g &= \frac{\Delta E}{C_n} = \frac{\Delta V_G (p - (1 - w) \cdot s)}{f \cdot C} = \frac{(k - 1) \cdot V \cdot (p - (1 - w) \cdot s)}{f \cdot s \cdot V} = \frac{(k - 1) \cdot p \cdot \left(1 - (1 - w) \cdot \frac{s}{p}\right)}{f \cdot c \cdot h} = \\ &= \frac{(k - 1) \cdot (1 - (1 - w) \cdot \pi)}{f \cdot h} \quad (2) \end{aligned}$$

где w – коэффициент сокращения издержек субъекта предпринимательства в результате воздействия мер институционально-управленческого характера на параметры РПЭ и формирования ее новой институциональной конфигурации (отн. ед.).

Таблица 1

Значения отношения g дополнительного дохода субъекта предпринимательства ΔE к его издержкам на функционирование в новой институциональной конфигурации региональной предпринимательской экосистемы C_n ; для случая параметра $h = 0,9$

$f \backslash k$	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9
1,1	0,09	0,05	0,03	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01
1,2	0,18	0,09	0,06	0,05	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02
1,3	0,27	0,14	0,09	0,07	0,05	0,05	0,04	0,03	0,03
1,4	0,36	0,18	0,12	0,09	0,07	0,06	0,05	0,05	0,04
1,5	0,45	0,23	0,15	0,11	0,09	0,08	0,06	0,06	0,05
1,6	0,54	0,27	0,18	0,14	0,11	0,09	0,08	0,07	0,06
1,7	0,63	0,32	0,21	0,16	0,13	0,11	0,09	0,08	0,07
1,8	0,72	0,36	0,24	0,18	0,14	0,12	0,10	0,09	0,08
1,9	0,81	0,41	0,27	0,20	0,16	0,14	0,12	0,10	0,09

Таблица 2

Значения отношения g дополнительного дохода субъекта предпринимательства ΔE к его издержкам на функционирование в новой институциональной конфигурации предпринимательской экосистемы C_n ; для случая параметров $h = 0,9$ и $w = 0,1$

$f \backslash k$	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9
1,1	0,17	0,09	0,06	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02
1,2	0,34	0,17	0,11	0,09	0,07	0,06	0,05	0,04	0,04
1,3	0,51	0,26	0,17	0,13	0,10	0,09	0,07	0,06	0,06
1,4	0,68	0,34	0,23	0,17	0,14	0,11	0,10	0,09	0,08
1,5	0,86	0,43	0,29	0,21	0,17	0,14	0,12	0,11	0,10
1,6	1,03	0,51	0,34	0,26	0,21	0,17	0,15	0,13	0,11
1,7	1,20	0,60	0,40	0,30	0,24	0,20	0,17	0,15	0,13
1,8	1,37	0,68	0,46	0,34	0,27	0,23	0,20	0,17	0,15
1,9	1,54	0,77	0,51	0,38	0,31	0,26	0,22	0,19	0,17

На основе расчетов значений дополнительной прибыли g по параметрам коэффициента нарастания объемов реализации продукции (работ, услуг) k (табл. 1; 2) представляется возможным определить эффективность воздействия мер институционально-управленческого характера на параметры РПЭ для выбранного уровня издержек субъекта предпринимательства на функционирование в новой институциональной конфигурации предпринимательской экосистемы.

Прогнозируемый уровень изменения объемов реализации продукции (работ, услуг) у субъекта предпринимательства для достижения им соответствующего уровня рентабельности (эффективности) выражается формулой:

$$k = \frac{g \cdot f \cdot h}{(1 - (1 - w) \cdot h)} + 1 \quad (3)$$

Таблица 3

Значения коэффициента увеличения субъектом предпринимательства объемов реализации продукции (работ, услуг) k для случая параметров $h = 0,9$ и $f = 0,2$

$w \backslash g$	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
0,02	1,15	1,31	1,46	1,61	1,76	1,92	2,07	2,22	2,37	2,53
0,05	1,12	1,25	1,37	1,50	1,62	1,74	1,87	1,99	2,12	2,24
0,1	1,09	1,19	1,28	1,38	1,47	1,57	1,66	1,76	1,85	1,95
0,15	1,08	1,15	1,23	1,31	1,38	1,46	1,54	1,61	1,69	1,77
0,2	1,06	1,13	1,19	1,26	1,32	1,39	1,45	1,51	1,58	1,64
0,25	1,06	1,11	1,17	1,22	1,28	1,33	1,39	1,44	1,50	1,55
0,3	1,05	1,10	1,15	1,19	1,24	1,29	1,34	1,39	1,44	1,49
0,35	1,04	1,09	1,13	1,17	1,22	1,26	1,30	1,35	1,39	1,43
0,4	1,04	1,08	1,12	1,16	1,20	1,23	1,27	1,31	1,35	1,39

Проведенные и представленные в таблице 3 соответствующие расчеты функции коэффициента увеличения объемов реализации продукции (работ, услуг) k по параметрам коэффициента сокращения издержек w у субъекта предпринимательства при изменении параметров региональной предпринимательской экосистемы позволяют определить прогнозируемый для него уровень объема реализации продукции (работ, услуг) V для выбранного уровня ожидаемой у него эффективности в результате воздействия мер институционально-управленческого характера на параметры РПЭ и обосновывать контуры управляющего воздействия на компоненты региональной предпринимательской экосистемы при формировании ее новой институциональной конфигурации.

Как следует из проведенного анализа, чем выше потенциал сокращения издержек у субъектов бизнеса в результате применения мер управляющего воздействия на изменение параметров функционирования бизнеса в контурах региональной предпринимательской экосистемы – регионального контекста, инфраструктуры, предпринимательских сетей (бизнес-экосистем) и инноваций, тем меньший уровень прироста объема реализации продукции и услуг требуется для обеспечения необходимого уровня рентабельности хозяйственной деятельности и появления дополнительных возможностей получения эффектов у субъектов предпринимательства, в том числе реализующих startup-проекты.

Литература

1. Дорошенко С., Шеломенцев А. Предпринимательская экосистема в современных социоэкономических исследованиях // Журнал экономической теории. 2017. № 4. С. 212–221.

2. Дегтярев А., Маликов Р., Гришин К. Институциональная конфигурация региональной деловой среды: параметры проектирования // Вопросы экономики. 2014. № 11. С. 83–94.
3. Солодилова Н., Маликов Р., Гришин К. Конфигурационный подход к исследованию региональной экосистемы предпринимательства // Экономическая политика. 2018а. Том 3 (57). № 5. С. 134–155.
4. Солодилова Н., Маликов Р., Гришин К. Методический инструментарий оценки состояния региональной предпринимательской экосистемы // Экономика региона. 2018б. Т. 14. Вып. 4. С. 1256–1269. DOI 10.17059/2018-4-16.
5. Баумоль У. Микротеория инновационного предпринимательства // Москва: Изд-во Инт-та Гайдара. 2013.
6. Acs Z.A., Estrin S., Mickiewicz T. & Szerb, L. Institutions, Entrepreneurship and Growth: The Role of National Entrepreneurial Ecosystems // SSRN Working paper. 2017b. N. 2912453. DOI: 10.2139/ssrn.2912453.
7. Acs Z.A., Stam E., Audretsch D.B. & O'Connor A. The lineages of the entrepreneurial ecosystem approach // Small Business Economics. 2017a. vol. 49. P. 1–17.
8. Acs Z.J., Audretsch D.B., Lehmann E.E., Licht G. National Systems of Entrepreneurship // Small Business Economics. 2016. Vol. 16. № 4. P. 527–535. DOI: 10.1007/s11187-016-9705-1.
9. Acs Z.J., Autio E. & Szerb L. National systems of Entrepreneurship: Measurement issues and policy implications // Research Policy. 2014. Vol. 43 (3). P. 476–494.
10. Aldrich H. & Zimmer C. Entrepreneurship through social networks. In D.L. Sexton and R.W. Smiler, eds. The Art and Science of Entrepreneurship // Cambridge. MA: Ballinger. 1986. P. 3–23.
11. Alvedalen J., & Boschma R. A critical review of entrepreneurial ecosystems research: Towards a future research agenda // European Planning Studies, 2017. Vol. 25 (6). P. 887–903.
12. Audretsch D., Feldman M. R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production // American Economic Review. 1996. Vol. 86 (3). P. 630–640.
13. Audretsch D., Cunningham J.A., Kuratko D., Lehmann E. Menter M. Entrepreneurial ecosystems: economic, technological, and societal impacts // The Journal of Technology Transfer. 2019. Vol. 44 (4). P. 313–325.
14. Audretsch D.B., Falck O., Feldman, M.P., & Hebllich S. Local Entrepreneurship in Context // Regional Studies. 2011. Vol. 46 (3). P. 379–389.
15. Audretsch D.B., & Caiazza R. Technology transfer and entrepreneurship: cross-national analysis // The Journal of Technology Transfer. 2016. Vol. 41 (6). P. 1247–1259.
16. Autio E., Rannikko H. Retaining winners: Can Policy Boost High-growth Entrepreneurship? // Research Policy. 2015. Vol. 45. P. 42–55.
17. Autio E., Kenney M., Mustar P., Siegel D., & Wright M. Entrepreneurial innovation: The importance of context // Research Policy. 2014. Vol. 43 (7). P. 1097–1108.
18. Baumol W. Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98 (5). P. 893–921.
19. Bygrave W., Zacharakis A. Entrepreneurship // John Wiley & Sons: N. Y. 2007.
20. Boschma R., Lambooy J. Evolutionary economics and economic geography // Journal of Evolutionary Economics. 1999. Vol. 49 (4). P. 411–29.
21. Birley S. The role of networks in the entrepreneurial process // Journal of Business Venturing. 1985. Vol. 1, issue 1. P. 107–117.
22. Bosma N., Content J., Sanders M. et al. Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe // Small Bus Econ. 2018. Vol. 51. P. 483–499, <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0012-x>.
23. Bruderl J., Preisendorfer P. Network Support and the Success of Newly Founded Businesses // Small Business Economics, Springer. 1998. Vol. 10 (3). P. 213–225.

24. *Brown R., Mason C.* Looking inside the spiky bits: A critical review and conceptualisation of entrepreneurial ecosystems // *Small Business Economic*. 2017. Vol. 49. P. 11–30.
25. *Mason C., Brown R.* Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. Background paper prepared for the workshop organised by the OECD LEED. URL: <https://www.oecd.org/cfe/leed/entrepreneurial-ecosystems.pdf> (Accessed 07 September 2020).
26. *Cavallo A., Ghezzi A., Balocco R.* Entrepreneurial ecosystem research: present debates and future directions// *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2018. P. 1–24.
27. *Cunningham J., Matthias M. & Katharine W.* Entrepreneurial ecosystem governance: a principal investigator-centered governance framework // *Small Business Economics*. 2019. Vol. 52. P. 545–562.
28. *Colombo M., Dagnino G., Lehmann E., Salmador M.* The governance of entrepreneurial ecosystems // *Small Business Economics*. 2019. Vol. 52 (2). P. 419–428.
29. *Dahl M., Sorenson O.* The Embedded Entrepreneur // *European Management Review*. 2009. Vol. 6 (3). P. 172–181.
30. *Dahl M., Sorenson O.* Home sweet home: entrepreneurs' location choices and the performance of their ventures// *Management Science*. 2012. Vol. 58 (6). P. 1059–1071.
31. *D'Aveni R.A.* Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering // New York: Free Press. 1994.
32. *Den Harding E., Van Asseldonk T.* Business Ecosystems: A research framework for investigating the relation between structure, firm strategy and the pattern of innovation diffusion, ECOON – European Chaos // Complexity in Organizations Network. 2004.
33. *Den Hartigh E., Tol M., Visscher W.* The Health of a Business Ecosystem, ECOON – Annual Meeting Organizations as Chaotic Panaarchies. 2006.
34. *Feldman M.* The Entrepreneurial Event Revisited: Firm Formation in a Regional Context // *Industrial and Corporate Change*. 2001. Vol. 10. № 4. P. 861–891.
35. *Peltoniemi M., Vuori E.* Business ecosystems as a tool for the conceptualization of the external diversity of an organization // Compexity, Science and Society Conference. 2005.
36. *Feld B.* Startup communities: Building an entrepreneurial ecosystem in your city // John Wiley & Sons. 2012.
37. *Figueiredo O., Guimaraes P., Woodward D.* Homefield advantage: location decisions of Portuguese entrepreneurs // *Journal of Urban Economics*. 2002. Vol. 52 (2). P. 341–361.
38. *Fradley, K., Troshani, I., Rampersad, G., De Ionno, P.* An Organizing Vision Perspective on Green IS Development. Proceedings of the 2012 International Conference on Information Systems (ICIS2012), Orlando, Florida, 16–19 December. 2012.URL: <http://aisel.aisnet.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1063&context=icis2012>. (Accessed 02 September 2020).
39. *Gaddefors J., Anderson A.R.*, Entrepreneurs and context: when entrepreneurship is greater than entrepreneurs // *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. 2017. Vol. 23 (2). P. 267–278.
40. *Grandori A. & Soda, G.* Inter-firm networks: antecedents, mechanisms, and forms // *Organization Studies*. 1995/ Vol. 16. № 2. P. 183–214.
41. *Gossain S., Kandiah G.* Reinventing Value: The New Business Ecosystem // *Strategy& Leadership*. 1998. Vol. 26 (5). P. 28–33.
42. *Huggins R.* The success and failure of policy-implanted inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure // *Entrepreneurship & Regional Development*. 2000. Vol. 12 (2). P. 111–135.
43. *Isenberg D* The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship. Babson Entrepreneurship Ecosystem Project. Dublin, from DanIsenberg 2011. URL: <http://entrepreneurial-revolution.com/2011/05/11/>

- the-entrepreneurship-ecosystem-strategy-as-a-new-paradigm-for-economic-policy-principles-for-cultivating-entrepreneurship/ (Accessed 07 September 2020).
44. *Johannesson B.* Business formation – a network approach Scandinavian // Journal of Management. 1988. Vol. 4, Issues 3–4. P. 83–99.
 45. *Kuratko D.* Corporate Entrepreneurship 2.0: Research Development and Future Directions // Foundations and Trends Rin Entrepreneurship. 2017. Vol. 13. № 6. P. 441–490. DOI: 10.1561/0300000082.
 46. *Lehmann E., Menter M.* University–Industry Collaboration And Regional Wealth // The Journal of Technology Transfer. 2016. Vol. 41 (6). P. 1284–1307. DOI: 10.1007/s10961-015-9445-4.
 47. *Lehmann E., Menter M.* Public Cluster Policy and Neighboring Regions: Beggar-Thy-Neighbor?// *Economics of Innovation and New Technology*. 2018. Vol. 27 (5–6) P. 420–437. DOI: 10.1080/10438599.2017.1374039.
 48. *Mina A., Dagnino G.B. Ben-Letaifa S.* Competition and Cooperation in Entrepreneurial Ecosystems: A Life-Cycle Analysis of Canadian ICT Ecosystems, in: Belussi, F. & Orsi, L. (eds.) // Innovation, Alliances and Networks in High-Tech Environment, Abingdon, UK: Routledge. 2016. P.65–81.
 49. *Moore J.* Predators and prey: a new ecology of competition. Harvard Business Review. 1993. Vol. 71. P. 76–86.
 50. *Rampersad G.* Entrepreneurial Ecosystems: A Governance Perspective // Journal of Research in Business, Economics and Management. 2016. Vol. 7 (3). P. 1122–1134.
 51. *Okamuro H., Kobayashi N.* The impact of regional factors on the start-up ratio in Japan // Journal of Small Business Management. 2006. Vol. 44 (2). P. 310–322.
 52. *Porter M.* The Competitive Advantage of Nations // Free Press, New York. 1990.
 53. *Schumpeter J.* The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle // Hard University Press, Cambridge, MA.rva. 1934.
 54. *.Shane S. Venkataraman S.* The promise of entrepreneurship as a field of research // Academy of Management Review. 2000. Vol. 25. P. 217–226.
 55. *Shane S.* A General Theory of Entrepreneurship: The Individual – Opportunity Nexus // Cheltenham: Edward Elgar (New Horizons in Entrepreneurship). 2003.
 56. *Stam E.* Entrepreneurial ecosystems and regional policy: a sympathetic critique // European Planning Studies. 2015. Vol. 23 (9). P. 1759–1769.
 57. *Stam, E., Spigel, B.* Entrepreneurial ecosystems. In R.Blackburn, D. De Clercq, J. Heinonen, & Z. Wang (Eds.),The SAGE Handbook of Small Business and Entrepreneurship. London: SAGE. forthcoming. 2017.URL: <https://www.google.ru/search?ie=UTF8&hl=ru&q=Stam%2C%20E.%2C%20%26%20Spigel%2C%20B.%20%282017%29.%20Entrepreneurial%20ecosystems.%20In%20R.Blackburn%2C%20D.%20De%20Clercq%2C%20J.%20Heinonen%2C%20%26%20Z.%20Wang%20%28Eds.%29%2CThe%20SAGE%20Handbook%20of%20Small%20Business%20andEntrepreneurship.%20London%3A%20SAGE.%20forthcoming.> (Accessed 10 September 2020).
 58. *Sternberg R.* Do EU Regional Policies Favour Regional Entrepreneurship? Empirical Evidence from Spain and Germany // European Planning Studies. 2012. Vol. 20 (4). P. 583–608.
 59. *Spigel B.* The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems // Entrepreneurship Theory and Practice. 2017. Vol. 41 (1). P. 49–72.
 60. *Spilling Olav R.* The entrepreneurial system: On entrepreneurship in the context of a mega-event // Journal of Business Research. 1996. Vol. 36, issue 1. P. 91–103.
 61. *Szarka J.* Networking and small firms // International Small Business Journal.1990. Vol. 8 (2). P. 10–22. DOI:[org/10.1177/026624269000800201](https://doi.org/10.1177/026624269000800201).

62. *Thurik R., Stam E., Audretsch D.* The Rise of the Entrepreneurial Economy and the Future of Dynamic Capitalism // *Technovation*. 2013. Vol. 33 (8–9). P. 302–310.
63. *Van De Ven H.* The development of an infrastructure for entrepreneurship // *Journal of Business Venturing*. 1993. Vol. 8, issue 3. P. 211–230.
64. *Zahra S.A., Wright M.* Entrepreneurship's next act// *Academy of Management Perspectives*. 2011. Vol. 25(4). P. 67–83.
65. *Zahra S.A., Wright M., Abdelgawad S.G.* Contextualization and the advancement of entrepreneurship research // *International Small Business Journal*. 2014. Vol. 32 (5). P. 479–500. DOI: org/10.1177/0266242613519807.

Natalia Solodilova (e-mail: 289111@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor,
Ufa State Petroleum Technological University, Ufa

Rustam Malikov (e-mail: MalikovRI@rambler.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor,
Ufa State Petroleum Technological University, Ufa

Constantin Grishin (e-mail: grishin2472@yandex.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor,
Bashkir State University, Ufa

MANAGEMENT PARADIGMS FOR THE RECONFIGURATION OF REGIONAL ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEMS

The author evaluates the need for a systematic approach to the study of entrepreneurship and examines the concept of entrepreneurial ecosystems based on it. In the article the logic of developing a paradigm for managing a regional business ecosystem is justified; the manageable key components of regional business ecosystems are identified allowing to change the configuration of the ecosystem with the view of increasing its productivity.

Using the methods of econometric modeling, a methodological tool is proposed for assessing the effectiveness of the impact of the new institutional configuration of the regional business ecosystem on the performance of the business entity.

Keywords: entrepreneurial ecosystem, regional context, infrastructure, entrepreneurial networks; business ecosystem, innovation, institutional reconfiguration.

DOI: 10.31857/S020736760013387-4

© 2021

Василий Дадалко

доктор экономических наук, профессор,
действительный член (академик) Академии военных наук РФ,
советник ректора НАНО ВО «Институт мировых цивилизаций»,
профессор кафедры теории и методологии государственного управления
ФГКОУ ВО «Академии управления МВД РФ»
(e-mail: antikrizis1@bk.ru)

Сергей Сидоренко

доктор экономических наук, профессор, начальник экспертного управления
Российской академии наук (г. Москва)
(e-mail: sidor@presidium.ras.ru)

Светлана Дадалко

кандидат экономических наук, доцент,
профессор Международного университета «МИТСО» (г. Минск)
(e-mail: svetarozedad@gmail.com)

О СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКОМЕТРИИ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

В статье обоснована необходимость расширения научометрических исследований, освещена сущность методологии оценивания их результативности и реализации научного потенциала, представлены существующие методы научометрических исследований и научометрические индикаторы, применяемые в мировой практике.

Ключевые слова: информационная экономика, информатизация образования, науковедение, научометрия, научометрические исследования, научометрические индикаторы, международные научные базы данных, публикационная активность, современное образование.

DOI: 10.31857/S020736760013394-2

Отличительной особенностью современности является глобальная информатизация общества. Характерными чертами информационного общества является то, что главной формой развития является «информационная экономика»; в основу общества заложены генерация, хранение, обработка и использование знаний, автоматизированных с помощью новейшей информационной техники и технологий и др. Сегодня наука представляет собой разветвленные совокупности научных отраслей, в том числе в сфере образования. На смену традиционным технологиям поддержки научных исследований и образования приходят технологии искусственного интеллекта.

В современных экономических условиях информационные технологии оказывают влияние на создание и использование информационных ресурсов

общества; реализацию информационной составляющей производственных и социальных процессов; оптимизацию и автоматизацию информационных процессов; обеспечение информационного взаимодействия между людьми в системе подготовки и распространения массовой информации; решение глобальных проблем человечества.

Для перехода на научно-технологический путь развития критически важным является решение задачи подготовки в системе высшего образования достаточного количества исследовательских кадров, а также повышение научной квалификации преподавательского состава [6]. Исследования показывают, что высокий интеллектуальный и образовательный потенциал могут быть эффективными и надежными драйверами экономического роста посредством формирования научно-технических идей и разработки наукоемких технологий и продукции [4]. Наука одновременно аккумулирует и накопленные знания о мире, и существующую практику, основанную на этих знаниях.

В информационной экономике повышается значимость науковедения, служащего проведению работы по выявлению и описанию наиболее значимых научных достижений ученых, в том числе в разрезе отраслей, а также максимально полный учет мировых научных наработок в ходе научного и научно-технологического развития. Актуальной является проблема оценивания эффективности управления наукой, в том числе в сфере образования.

Сегодня проблема корректного использования терминологии наукометрии – предмет широкого обсуждения в научном сообществе. Весьма значимой становится задача понимания и использования на практике необходимых наукометрических терминов учеными, информационно-библиотечными работниками, преподавателями вузов. В тоже время, для повышения качества образования представляется необходимым более полное задействование научного потенциала самой системы образования (научные коллективы, кадры высшей квалификации и др.).

Информационный сектор экономики и знания как структурный элемент общества. Информация стала одним из важнейших продуктов человеческой деятельности, а применение информационных технологий является сегодня глобальной тенденцией мирового развития. В современном обществе информация приобретает более важное практическое значение. Во-первых, информация рассматривается как экономический ресурс, значение которого постоянно возрастает. Использование информационных ресурсов, грамотная организация информационных процессов существенно увеличивают рентабельность многих процессов в экономике, способствуют решению социальных проблем. Во-вторых, информация становится товаром, что стимулирует рост нового сегмента экономики – информационных услуг. В-третьих, информация является мощным и эффективным оружием.

На развитие отечественной и мировой науки сегодня оказывают влияние новые объективные тенденции, среди которых можно выделить:

– возрастание интернационализации научной деятельности с учетом особенностей, характерных национальным наукам;

– цифровизация экономики и общества, интернетизация процесса научной деятельности, предоставляющие ученым новые возможности доступа к научным знаниям на мировом уровне и др.

По данным Национальной ассоциации участников рынка робототехники (НАУРР), созданной в России в 2015 г. с целью развития рынка робототехники, количество используемых промышленных роботов в мире к концу 2016 г. составило 1 631 000 шт., а к концу 2019 г. намечалось достичь 2 589 000 шт. Плотность роботизации (количество роботов на 10 тыс. человек) в 2016 г. составляла в: Корее – 531, Сингапуре – 398, Японии – 305, Германии – 301, США – 176, России – 1 [12].

Информационная экономика связана с воспроизводством, хранением, обработкой и распространением знаний и информации. Информационный сектор экономики выделяется в связи с глобальным развитием информационных и телекоммуникационных технологий, необходимостью получения знаний. Он опирается на высокие технологии, создаваемые в основном электронной промышленностью, и составляет основу сферы услуг. Информационный сектор экономики представлен тремя революционными элементами:

– во-первых, это люди, которые создают содержание этого сектора, а именно: деятели культуры, науки, образования, инженерно-техническая интеллигенция, организации, создающие новые виды информации и ее распространение. Все они производят новую информацию и обеспечивают приращение знания;

– во-вторых, экономические агенты, тиражирующие информацию и оказывающие услуги по ее нахождению, отбору, определению. Сюда часто относят телевидение, Интернет, средства массовых коммуникаций;

– третьим элементом, который является, видимо, самым важным, выступает электронная промышленность, точнее, разработчики соответствующего оборудования, создатели новых компьютеров, телекоммуникационных приборов, электронники потребительского бытового назначения [16].

В условиях информационной экономики конкурентное преимущество достигается, в первую очередь, благодаря информационным технологиям и сетевым формам управления, которые поддерживают функционирование более гибкой и децентрализованной модели организации экономической деятельности и ведения бизнеса. Следует отметить, что информационный ресурс отличается от традиционного тем, что его можно копировать и многократно использовать.

Рассмотрим особенности информационной экономики в сферах деятельности, которые уже сегодня требуют подготовки специалистов по новым специальностям и специализациям. Так, банковская сфера постепенно переходит к более ориентированному на клиента типу бизнеса, инвестируя в контактные и коллцентры, направленные на улучшение их клиентского опыта и удовлетворенности.

Облачные сервисы становятся основным инструментом для модернизации платформ трансакций, в результате чего проблемы кибербезопасности выходят на первый план. Актуальны будут приложения blockchain для трансграничных платежей и упрощения процедур торговли. Банки будут использовать большие данные и предиктивную (предсказательную) аналитику, чтобы предлагать индивидуальные финансовые и кредитные решения. Платежи с поддержкой IoT станут технологическим драйвером.

В обрабатывающей промышленности согласно исследованию Pierre Audoin Consultants (PAC), проведенному по заказу компании Fujitsu, искусственный интеллект будет самым быстрорастущим сегментом в ближайшие годы. Основными драйверами рынка промышленности станут инвестиции в информационные технологии, ИТ-безопасность, консолидация информационных технологий (комплексные и гетерогенные ИТ-ландшафты будут стимулировать спрос на консолидацию ИТ-инфраструктур и приложений), использование аналитики в реальном времени, инвестиции в решения и интеграцию. В ритейле получат развитие дополнительные каналы продаж и в первую очередь омниканальная торговля (эффективно использующая все каналы продаж), мобильные кассы и терминалы самообслуживания. Важной тенденцией является развитие клиентских мобильных приложений. Имея доступ к смартфону покупателя, ритейлер может не только информировать его о маркетинговых акциях, скидках, но и делать персонализированные предложения. Розничные сети представляют покупателям все больше вариантов оплаты: практически везде принимают банковские карты, многие ритейлеры дают возможность оплачивать покупки накопленными баллами лояльности. Биометрические системы оплаты и оплата через мобильные приложения также находятся на пике развития. Глобальные тренды инноваций в мировом ритейле приходят и в Беларусь. Компании все больше фокусируются на внедрении цифровых инструментов, сокращении цикла покупки, оптимизации взаимодействия с клиентами [2].

Таким образом, информационная экономика представляет собой новый тип экономики, использующий новейшие информационные технологии при формировании качественных государственных информационных фондов, предпринимательских структур, научных институтов, образовательных учреждений, коммерческих предприятий, необходимых для формирования и поддержания качественного уровня осуществляемых видов деятельности и новых мероприятий. По проблемам развития науки, роста информационных потоков и становления информационной экономики проводится множество исследований в разных странах, в том числе в России и Беларуси. В этой связи представляется значимой концепция науковедения, смысл которой заключается в необходимости его направления на поддержку исследований.

Науковедение и эволюционное развитие науки. Современное науковедение – учение об общих закономерностях функционирования и эволюционного

развития науки. Многочисленные измерения и статистическая обработка научной информации (число научных статей, опубликованных в данный период времени, цитируемость и т.д.) позволяют изучать эволюцию науки.

Одним из первых ученых, который обратил внимание на проблемы и основные вопросы, которые сейчас составляют науковедение, был академик В. Вернадский. Обращая внимание на стремительный рост общего объема научной информации, он указывал: «изучение этого процесса часто является единственной формой критической оценки, позволяющей отличать ценное и постоянное в огромном материале этого рода, создаваемом человеческой мыслью» [3].

После Второй мировой войны формировались исследовательские группы, выпускались специальные журналы, начали регулярно проводиться международные конференции, стали системно изучаться разные проблемы науки: социально-психологические, экономические, организационные и иные. Ю. Гарфильд внес предложения по применению научных ссылок как средства информационного поиска и изучения структуры науки. Он стал организатором Института научной информации США (1958), который с начала 1960-х стал регулярно издавать «Указатель научных ссылок» (Science Citation Index, SCI), сыгравший важную роль в последующем развитии науковедения [20]. С началом использования математических методов и средств вычислительной техники науковедческие исследования стали проводиться более интенсивно. В 60-е годы XX века происходит заметный рост потока научных публикаций, в которых анализировались различные аспекты организации, экономики, социологии и психологии научной деятельности и управления наукой. В это время начался новый этап формирования науковедения как науки. Изучались информационные связи ученых, осуществлялся критический обзор научных публикаций, был осуществлен выход первых обобщающих научных трудов, в которых предпринималась попытка рассмотреть современную науку как единую организационную систему [11].

И сегодня является актуальным определение науковедения как «комплексного исследования и теоретического обобщения опыта функционирования социальных систем в науке с целью обоснования научно-технической политики, а также рационального формирования потенциала науки и повышения эффективности научной деятельности при помощи средств социального, экономического и организационного воздействия», данное Г. Добровым [7]. Сегодня науковедение призвано решать ряд задач, связанных с поиском самых эффективных методов организации научных процессов, развитием научных направлений с учетом скорости научно-технического прогресса, оценкой индивидуальной и коллективной результативности труда ученых, исследователей и др.

Наукометрия, научометрические исследования и информационные процессы в науке. Большое значение в выделении наукометрии в самостоятельную

науковедческую дисциплину сыграли научные труды В. Налимова и З. Мульченко, которые предложили «называть *наукометрией* количественные методы изучения развития науки как информационного процесса» [13]. Этими учеными был обозначен ряд вопросов: рост информационных потоков, цитируемость литературы, формирование информационной модели развития науки, мировой научный информационный поток и оценка научного вклада отдельных стран, библиографические ссылки и изучение на их основе внутренних связей в науке, особенности статистического анализа научных направлений.

По определению В. Евстигнеева, наука – это самоорганизующаяся система, развитие которой управляет ее информационными потоками, а наукометрия – это совокупность количественных методов изучения развития науки как информационного процесса [8]. Всякая научная работа основывается на результатах некоторого множества ранее выполненных работ, что свидетельствует о последовательном и коллективном характере научного процесса [15].

Наукометрические исследования опираются в первую очередь на информационную модель, так как феномен науки заключается в осуществлении непрерывного процесса генерирования существенно новых знаний и информации. Целями научометрических исследований является обоснование актуальности конкретных научных направлений и изучение факторов их развития, оценка потенциальных возможностей, выявление тенденций формирования информационных потоков и распространения научных идей. Результаты научометрических исследований являются основой для оценки выполнения научных работ и финансирования различных научных единиц (институтов, групп, отдельных исследователей).

Разработка теоретического фундамента наукометрии способствовала появлению нового понимания данного термина и дополнительной терминологии. Так, в трудах А. Яблонского представлены математические модели документальных информационных потоков (ДИП), характеризующих научную деятельность [18]. Разработкой количественных научометрических закономерностей занимались С. Хайтун [17], Ю. Грановский [10] и другие ученые. Идеи и методы научно-технического прогнозирования и анализа информации отражены в работах Г. Гордуаловой и исследователей ее школы [9].

Информационные потоки – это пути передачи информации, обеспечивающие существование любой системы, а избирательное отражение информации и результатов социальной действительности в форме документов генерирует документальный поток. Метрические исследования – это выявление тенденций развития документального потока (ДП) и сформированного в нем знания об объекте посредством количественного измерения параметров определенной части этого ДП [1].

В наукометрии используют следующие общие методы исследования: метод подсчета числа публикаций, метод «цитат-индекса», метод «контент-анализа»,

тезаурусный метод, сленговый метод, вероятностно-статистический метод, метод экспертизы оценок.

Наукометрический метод «цитат-индекса» основан на обязательности ссылок на использованную литературу в научных публикациях. Он базируется на научометрическом индикаторе «число цитат или ссылок». Метод научного цитирования используется в работе ведущих мировых аналитических систем Web of Science (комерческая), Scopus (комерческая) и Google Scholar (бесплатная поисковая система по полным текстам научных публикаций всех форматов и дисциплин). Web of Science действует с 1961 года и является одной из ведущих международных научометрических баз данных (МНБД). Это информационно-аналитическая поисковая платформа, объединяющая реферативные базы данных публикаций в научных журналах, патентов, монографий – контент, включающий более 33000 научных журналов по всему миру, более 4500 сайтов. Создатель данной платформы корпорация Thomson Reuters (США, Стэмфорд). SCOPUS действует с 2004 года. Это крупнейший в мире реферативный банк данных, содержащий более 21000 наименований журналов, а также более 5000 издателей, создатель которого – Издательский дом Elsevier (Нидерланды, Амстердам). Российский индекс научного цитирования (РИНЦ, Science Index) представляет собой национальную информационно-аналитическую систему, включающую информацию о цитировании публикаций из более 6000 российских журналов, из которых более 5600 представлены в полнотекстовом виде на платформе eLIBRARY. RU, в том числе 4800 журналов – в открытом доступе. Действует РИНЦ с 2005 года.

Наукометрический метод «контент-анализ» заключается в сведении рассматриваемого текста к ограниченному набору определенных элементов (слов, предложений), которые затем подвергаются подсчету и анализу. В *тезаурусном методе акцент* делается на содержательный анализ терминов для отбора среди публикаций текстов, релевантных запросу. *Сленговый метод* опирается на традиции статистической лингвистики, изучающей частотные распределения слов и создавшей частотные словари. *Вероятностно-статистические методы* наукометрии базируются на эмпирических закономерностях, получивших имя их первооткрывателей – С. Брэдфорда, А. Лотки, Дж. Зипфа (Ципфа) и др.

Метод экспертизы оценок предполагает проведение экспертизы результативности и сравнительной оценки исследовательской деятельности, целесообразной внутри сформированных по принципу близости научной деятельности отраслей и типов их получаемых результатов (фундаментальные исследования, технологические разработки, научно-технические услуги и т.п.) – так называемых, референтных групп научных организаций.

В оценивании научометрические исследования можно условно разделить на три направления: научометрические исследования, направленные на усовершенствование самих методик; научометрия как инструмент исследования

(изучение) конкретной области науки; наукометрия как средство управления наукой, выработки научной политики. Последнее – наиболее важное направление, которое занимается выяснением реального состояния дел для выявления тенденций развития науки.

Наукометрические показатели (индексы) и проблемные вопросы применения наукометрического инструментария. Наукометрические индикаторы включают журнальные и нежурнальные индексы. «Журнальные» индексы – показатели качества журнала. Они рассчитываются на основе данных о цитируемости их статей, что позволяет ранжировать журналы в разрезе предметных областей и определять качественную сторону научных публикаций страны или организации. Авторы оцениваются в зависимости от полученных с применением этих показателей оценок публикаций. «Нежурнальные» индексы – показатели публикационной активности ученого, организации, государства, области знаний.

Наукометрические показатели и индексы применяются с целью:

- оценки существующих направлений развития науки и технологий, выявления новых направлений в национальном и международном масштабах, их динамики, условий роста, и т.п.;
- оценки (экспертизы) новых проектов, предлагаемых учеными;
- оценки эффективности деятельности научных коллективов на национальном и международном уровнях;
- оценки эффективности сотрудничества научных организаций;
- оценки деятельности конкретных научных работников;
- составления рейтингов научной деятельности;
- определения и обоснования объемов финансирования исследований научных коллективов, организаций, отраслей науки и др.

Основные наукометрические индикаторы, вычисляемые на основе абсолютных количественных показателей международных научных баз данных:

- общее число публикаций: по теме, автору или группе авторов, организации, городу, стране, источнику (журналу), году и т.д.;
- число цитирований публикаций (по теме, авторам, организациям, журналу и т.д.) в сумме и с распределением по годам и публикациям; общее; по каждой публикации и с распределением по годам;
- число цитирований без самоцитирования в сумме, по каждой публикации и с распределением по годам и публикациям;
- число публикаций, ссылающихся на полученную подборку;
- число публикаций, ссылающихся на полученную подборку, без самоцитирования;
- среднее число ссылок на одну статью в подборке;
- среднее число ссылок в год;
- индекс Хирша (h-индекс);
- импакт-фактор журнала.

Основные инструменты традиционной наукометрии – это:

– индекс Хирша (HІ) – критерий важности публикаций автора, вычисляется на основе количества ссылок на наиболее цитируемые статьи данного автора. HІ ученого равен h , если он опубликовал h статей, на каждую из которых сослались как минимум h раз. Этот показатель можно рассматривать как «золотую середину» между количеством публикаций ученого и их «качеством» [5; 15];

– импакт-фактор (IF) – критерий важности журнала для своей предметной области, вычисляется как среднее число ссылок на статьи, опубликованные в данном журнале в течение двух предыдущих лет. Он рассчитывается с 1960-х годов Институтом научной информации США и представляет собой среднее количество цитирований одной статьи журнала за определенный хронологический период.

В последнее десятилетие проявился ряд негативных явлений, связанных с трудностями применения существующих наукометрических инструментов и недостаточной их адаптацией к национальным особенностям и возможностям применения, а также по причине ориентации отечественной науки на формальные наукометрические показатели. Внедрение наукометрических показателей сопряжено с ростом формализма, бюрократизации и менеджеризации науки, распространением методов неправомочной «накрутки» наукометрических показателей. При системе, ориентированной на оценку публикационной активности исследователя, ученые, мотивированные внутринаучным интерナルным интересом, часто уступают авторам многочисленных малосодержательных публикаций. Перекос управления наукой в сторону упора на формальные наукометрические показатели может привести к доминированию исследователей, наиболее активных в публикационной сфере, но не имеющих реальной научной новизны. Данная ситуация может вызвать обесценивание содержания исследовательского труда ученых, элементы нездоровой конкуренции и отток талантливых исследователей из отечественной науки. Негативной стороной применения наукометрических систем является то, что самим системам присущи внутренние ошибки и определенная инерция в их исправлении. Ряд отрицательных социальных последствий несет включение публикационной составляющей в системы требований, предъявляемых университетским преподавателям и научным работникам в рамках «эффективных контрактов». Требования к публикационной активности сотрудников постоянно и не всегда обоснованно увеличиваются. Публикационный ажиотаж усугубляется принимаемыми многими вузами системами поощрительных надбавок, ориентированных на показатели публикационной активности исследователя.

В связи с этим значительную долю усилий исследователей занимает не предмет исследования, а обеспечение собственных публикационных показателей. Злоупотребление прямыми наукометрическими показателями типа индекса Хирша или импакт-фактора переориентирует ученых на более популярные

направления исследования и на более активную публикационную деятельность по темам, которыми занимается максимальное количество ученых и где можно ожидать достаточное количество цитирований работы любого качества.

Сегодня отношение научного сообщества к этому показателю в такой степени неоднозначно и многие ученые высказывают предложение и призывают научную общественность отказаться от использования импакт-фактора как определяющего критерия при оценке результатов научных работ, поскольку цель науки – «получение новых знаний, а не манипулирование цифрами» [21].

Информационная компетентность в условиях информатизации образования.

Сегодняшний работодатель заинтересован в таком работнике, который может быстро адаптироваться к обработке большого потока информации и непрерывно обновляющимся новым информационным технологиям. Компьютеризация производства выдвинула перед вузами задачу подготовки специалистов, обладающих информационной компетентностью, которую необходимо развивать у студентов не только компьютерных специальностей или специализаций, но и всех направлений подготовки. Информационная компетентность – это умение самостоятельно анализировать и отбирать необходимую информацию, организовывать, преобразовывать, сохранять и передавать ее с помощью информационных технологий.

В современных условиях информационная компетентность может быть отнесена к ключевой профессиональной компетенции, так как вхождение России в Болонское соглашение и углубляющиеся процессы информатизации всех сфер деятельности человека способствуют этому процессу. Содержание современного этапа информатизации образования, в частности, составляют активное освоение и фрагментарное внедрение средств информационных технологий в традиционные учебные дисциплины и на этой основе освоение педагогами новых методов и организационных форм учебной работы, практическая постановка о радикальном пересмотре содержания образования. В современных экономических условиях знания и информация становятся не только новым экономическим ресурсом, но и структурным элементом общества. В этой связи можно констатировать, что конкурентоспособность российского образования возможна, если науку рассматривать как фактор его развития, а не просто как услугу для его поддержки. В современном мире успешное и своевременное применение современных инновационных технологий обучения целиком зависит от профессионализма, творческого и научного потенциала работников отечественного образования. По данным международного кадрового агентства Kelly Services наиболее востребованными на рынке труда в ближайшие годы будут специалисты в сфере информационных технологий и телекоммуникаций (46%), медицины и фармацевтики (8%), и розничной торговли (8%). По уровню квалификации наиболее востребованными – специалисты (69%), в меньшей мере руководители среднего (20%) и высшего звеньев (8%) [14].

Сделаем некоторые выводы:

1. Развитие «информационной экономики», повсеместная информатизация общества изменили положение информации в системе факторов общественного производства. Расширение сферы информационной деятельности на современном этапе развития общества привело к изменениям требований к профессиональной квалификации, образовательной структуре и характеру труда в целом. В новом информационном обществе на первое место выходит производство услуг, а на рынке услуг, в свою очередь, главным становится труд, направленный на преобразование, переработку и использование информации. В этой связи целесообразно уделять больше внимания не только внутренним, но и внешним условиям функционирования и взаимодействия науки с обществом, властью, экономикой, образованием, бизнесом.

2. Публикационная активность и цитирование – это видимые признаки научной коммуникации и механизма рождения новых знаний. Вместе с тем можно констатировать недостаточное внимание к применению наукометрии на практике. Оценивание результативности научной деятельности предполагает использование наукометрических индикаторов и наличие методологии проведения наукометрических исследований. Сегодня остается проблема решения непростой задачи выбора объективных показателей определения результативности научных исследований и эффекта труда ученых и научных коллективов

Отсутствие стандартизации количественных показателей оценки научной деятельности приводит к росту количества показателей, вызывает затруднения с их классификацией и применением на практике. Один и тот же формальный термин может наделяться разным смыслом на разных уровнях управления научной деятельностью. Для решения данной проблемы необходимо выявить факторы таких погрешностей, выработать алгоритм нивелирования влияния данных факторов на результаты наукометрических измерений и их применение в социально-экономическом управлении. Сегодня одним из важных и весомых критериев оценки университетов в международных рейтингах является количество статей сотрудников в ведущих научных журналах. Членам управленческого аппарата научно-исследовательских организаций и организаций учреждений образования рекомендуется пристально рассматривать научный вклад конкретных исследователей, для чего необходимо глубокое непосредственное ознакомление с текстом научных публикаций, а не полагание на компетенции редакторов научных журналов и научно-поисковых баз.

3. Результаты наукометрических исследований могут обеспечить возможность решения проблем, связанных с возрастающими требованиями к качеству образования. Для науки можно назвать весьма важной деятельность университетов, выступающих базой подготовки кадрового научного резерва. Научную работу преподавателя следует рассматривать как инвестицию в социальный капитал. В то же время в отличие от научных организаций

научно-исследовательская составляющая в российских вузах остается второстепенной по сравнению с образовательной компонентой. Потенциал информационной компетентности в обучении позволяет иметь доступ к дополнительным информационным ресурсам, что способствует получению довольно высокого уровня образования.

Осознание значимости информации в условиях информационной экономики для жизни человечества на новом качественном уровне и построение коммуникаций, основанных на компьютерных технологиях, привели к формированию стратегии информационных войн как новой стратегии силового противоборства между государствами.

Литература

1. Асеев Г.Г. Соотношение различных метрических исследований в науковедении. 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.hups.mil.gov.ua/periodicapp/article/17299/soi_2017_1_24.pdf. (дата обращения: 18.03.2020).
2. Божко В.П. Информационные технологии в экономике и управлении / В.П. Божко, Д.В. Власов // М.: Изд. центр ЕАОИ. 2019. 120 с.
3. Вернадский В.И. Мысли о современном значении истории знаний / Докл., прочит. на 1 засед. Комиссии по истории знаний. 14 окт. 1926 // Л.: Изд-во АН СССР. 1927. 17 с.
4. Дадалко С.В. Особенности формирования национальной инновационной системы / Дадалко С.В., Вострокрылова И.И. // Наука и инновации. Минск. 2017. № 6. С.39–43.
5. Дадалко В.А. Современные подходы к реализации научометрических исследований в научной деятельности сферы образования // Экономика и управление: проблемы и решения. Москва, 2018. № 12/3. С.201–209.
6. Дадалко В.А. Инновационные модели обучения в современном образовании: справочные материалы / учеб. Пособие // М.: Фонд ДПО «Совет».2017. 386с.
7. Добров Г.М. Наука о науке. Начала науковедения // Киев: Наукова думка. 1989. 304 с.
8. Евстигнеев В.А. Наукометрические исследования в информатике. 2004. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.computer-museum.ru/books/n_collection/_investigat.htm (дата обращения: 17.03.2020)
9. Гордукалова Г.Ф. Технологии анализа и синтеза профессиональной информации / учеб.-практ. Пособие // Санкт-Петербург: Профессия. 2015. 544 с.
10. Грановский Ю.В. Наукометрия в московском университете / Управление большими системами. Сб. трудов. Спецвыпуск № 44. Наукометрия и экспертиза управления наукой // М.ИПУ РАН. 2013. 568 с.
11. Костенко Л.И. Библиометрический инструментарий наукометрии / Наукометрия: методология, инструменты, практическое применение: сб. науч. ст. // Минск: Беларуская навука. 2018. 343 с.
12. Моисеенко Е.Г. Вызовы четвертой промышленной революции. / Цифровая экономика: современные тенденции и перспективы: сб. Межд. заочн. науч.практ. конф. // Минск: Междунар. ун-т «МИТСО». 2018. С. 77–82.
13. Налимов В.В. Наукометрия: Изучение развития науки как информационного процесса / В.В. Налимов, З.М. Мульченко // М.: Наука. 1969. 192 с.
14. Рынок труда: работодатели открывают новые вакансии и ценят многофункциональных специалистов. [Электронный ресурс] – URL: <https://www.crn.ru/news/detail.php?ID=119780/>.- Дата доступа: 09.03.2020).

15. Симоненко Т.В. Наукометрия: объект, предмет, методология / Наукометрия: методология, инструменты, практическое применение: сб. науч. ст. // Минск: Беларуская наука. 2018. 343 с.
16. Скрыль Т.В. Формирование информационного сектора экономики: теоретико-методологический аспект // Вестник ТГУ. 2018. № 4. С. 62–66.
17. Хайтун С.Д. Наукометрия. Состояние и перспективы // М.: Наука. 1983. 169 с.
18. Яблонский А.И. Математические модели в исследовании науки // М.: Наука. 1986. 352 с.
19. Соотношение понятий наукометрия и библиометрия в структуре науковедения. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cnb.uran.ru>. (дата обращения: 27.03.2020)
20. Garfield E. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.garfield.library.upenn.edu/> (date of access 20.03.20)
21. San Francisco Declaration on Research Assessment [Electronic resource] – Mode of: <http://www.ascb.org/dora/>. - (date of access 25.03.20)

Vasiliy Dadalko (e-mail: antikrizis1@bk.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor,

Academician of the Academy of Military Sciences of the Russian Federation,

Adviser to the Rector of the Institute of world civilizations,

Professor of the Department of theory and methodology of public administration of the Academy of Management of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, Moscow

Sergey Sidorenko (e-mail: sidor@)presidium.ras.ru

Grand Ph.D. in Economics, Professor,

Head of the Expert Management dept.

Russian Academy of Sciences, Moscow

Svetlana Dadalko (e-mail: svetarozedad@gmail.com)

Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Professor at the International University “MITSO”, Minsk

EDUCATION SYSTEM AND SCIENTOMETRICS IN THE INFORMATION SOCIETY

The article substantiates the need for expanding scientometric research, highlights the essence of the methodology for evaluating its effectiveness and for the implementation of scientific potential. The author also presents the existing methods of scientometric research and scientometric indicators in use throughout the world.

Keywords: information economy, informatization of education, science of science, scientometrics, scientometric research, scientometric indicators, international scientific databases, publication activity, modern education.

© 2021

Владимир Авдийский

доктор экономических наук, профессор, научный руководитель Департамента экономической безопасности и управления рисками Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Москва)
(e-mail: VAvgdiyskiy@fa.ru)

Николай Чаленко

начальник группы предпроектного развития и коммерциализации результатов НИР Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Москва)
(e-mail: NNChalenko@fa.ru)

О ДИВЕРСИФИКАЦИОННЫХ РИСКАХ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В статье показана необходимость выявления диверсификационных рисков и возможностей их нивелирования усилиями государства и бизнеса. Важную роль в их нивелировании играет системный подход к оценке и управлению диверсификационными рисками в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: диверсификационные риски, отрасли ОПК России, системный подход, долгосрочная перспектива.

DOI: 10.31857/S020736760013399-7

Утверждающаяся в мире новая модель экономического роста, где основными факторами развития являются переход к Индустрии 4.0, Обществу 5.0 и т.д., предполагает новые вызовы, глобальные угрозы и риски, в связи с чем возникает необходимость разработки возможностей их нивелирования посредством управления в целях обеспечения экономической безопасности.

Соответственно, возникает необходимость выявления рисков в текущей, средне- и долгосрочной перспективе посредством долгосрочного прогнозирования и, соответственно, способов и методов их нивелирования со стороны государства и бизнеса.

В современных условиях особенно важное место занимают вопросы управления диверсификационными рисками, появляющимися в связи с необходимостью и неизбежностью изменения структуры производства, методов управления, внешних условий хозяйствования. Учет этих рисков и реагирование на них имеют решающее значение для определения долгосрочной перспективы развития экономики страны.

Экономический результат эффективного управления диверсификационными рисками складывается из результатов деятельности предприятий

Статья подготовлена по результатам исследований по теме «Управление диверсификацией и рисками предприятий ОПК в условиях новой модели экономического роста», выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситету.

и отраслей, действующих в быстро изменяющихся условиях макроэкономической нестабильности и появления новых вызовов, в частности, пандемии коронавируса.

На уровне предприятий и отраслей проблема диверсификационных рисков в долгосрочной перспективе характеризуется степенью достижения требований глобальных рынков, в частности: сокращением процесса принятия решений во времени (T2D), сокращением времени реализации проектов (Time-to-Execution, T2E) и сокращением времени выхода на рынок продукции (Time-to-Market, T2M), причем речь идет о мировом рынке [1].

Экономический результат нивелирования диверсификационных рисков оценивается прежде всего в виде повышения мировой конкурентоспособности предприятий, отраслей, роста налоговых отчислений, улучшения социально-экономического положения субъекта федерации и населения, обеспечения экономической безопасности страны.

Выявление диверсификационных рисков позволяет определить, какова вероятность отклонения показателей предприятий и отраслей от целевых индикаторов.

Для нивелирования рисков в мировой практике применяются меры по restructuring экономики и поиск новых бизнес-моделей, например, в сфере оборонно-промышленного комплекса – расширение ассортимента гражданской продукции и продукции двойного назначения¹.

Так, Boeing на фоне потенциального снижения спроса на истребители заявил о разработке дополнительных шагов в части гражданских программ вертолетного и аэрокосмических дивизионов и расширил спектр предоставляемых услуг по ремонту. При этом очевидно, что риск вложения средств в разработку и реализацию диверсификационной стратегии достаточно высок. Существует много неизвестных переменных, с их реакциями на диверсификационные усилия предприятий.

Первым таким шагом на пути нивелирования системного диверсификационного риска может стать определение собственных возможностей успешности реализации инновационно-инвестиционной стратегии, собственного и заемного инновационного потенциала предприятия и отрасли.

Соответственно, многофакторный подход к анализу и оценке диверсификационных рисков требует применения эффективных механизмов управления [3]. Адресное влияние на факторы диверсификационных рисков в среднесрочной и долгосрочной перспективе – наиболее эффективный способ повысить конкурентоспособность [4].

Цель управления диверсификационными рисками в современных условиях макроэкономической нестабильности и новых вызовов достигается в первую

¹ Предотвращение отраслевого диверсификационного риска в аспекте гражданской диверсификации как значимого инструмента выживания в условиях падения спроса доступно не всем оборонным предприятиям.

очередь выявлением приоритетных проблем определения путей и методов нивелирования.

Выделим следующие этапы выявления диверсификационных рисков и их нивелирования рисков:

- определение наиболее активно проявляющихся трендов, угроз и рисков при существующей модели экономического роста и ее обновлении;
- оценка текущей адаптивности предприятий и отраслей к выявленным трендам и рискам;
- определение сценариев рисков и возможностей, открывающихся при реализации глобальных трендов;
- оценка текущей реализуемости риска;
- исследование практик работы с рисками в странах мира и оценка учета рисков в госпрограммах развития;
- оценка взаимного влияния рисков;
- построение матрицы управляемых и неуправляемых диверсификационных рисков;
- принятие эффективных управлеченческих решений.

Представленная модель позволяет выделить четыре риска, которые оказывают максимальное влияние (как положительное, так и отрицательное) на остальные. Это системный, отраслевой, структурный, финансовый. Нивелирование данных рисков со стороны государства и бизнеса позволит обеспечить экономическую безопасность страны и выход на конкурентоспособные позиции на внутреннем и внешних рынках.

Основные направления управления рисками диверсификации должны включать не только стратегию, связанную с адаптацией к современным реалиям, но и разработку долгосрочной стратегии. В связи с этим в целях управления рисками можно выделить механизм адаптации и механизм долгосрочного развития.

Основная задача в рамках адаптации состоит в том, чтобы сгладить колебания текущих показателей. В дальнейшем требуются разработка стратегии долгосрочного прогнозирования возможного развития рисков с высокой степенью точности и достоверности и совершенствования управления ключевыми факторами, порождающими риски и позволяющими нейтрализовать их.

Существует много способов научно обосновать развитие событий в долгосрочной и среднесрочной перспективе. Для этого требуется широкое использование методов комбинированного прогнозирования при решении разнообразных задач на основе современных программных продуктов. При этом долгосрочные проекты, особенно важные для инновационных предприятий и отраслей, обычно рассчитаны на 10–25 лет.

Для совершенствования управления диверсификацией, прежде всего для перехода на выпуск высокотехнологичной продукции с сохранением при этом стабильной работы предприятия, могут использоваться государственные

гарантии, привлечение к сотрудничеству других фирм, обладающих достаточной финансовой устойчивостью, применением государственно-частного партнерства.

Перечислим некоторые направления управления диверсификационными рисками со стороны государства и бизнеса (применительно к оборонно-промышленному комплексу Российской Федерации (см. таблицу 1).

Таблица 1
Нивелирование рисков со стороны государства и бизнеса

Предложения со стороны государства	Предложения со стороны бизнеса
Формирование государственного гражданского заказа (ГГЗ) на высокотехнологичную продукцию на переходный период. В этом случае отрасли ОПК будут выпускать инновационную гражданскую продукцию с гарантированной возможностью её реализации.	В информационно-аналитической системе со стороны государства необходимо обеспечить доступ отраслям и предприятиям ОПК к заказам крупных корпораций на высокотехнологичную продукцию.
Создание государственной структуры по закупке высокотехнологичной гражданской продукции у отраслей ОПК, чтобы частично поддержать освоение функций продвижения продукции на рынок, её рекламы, продажи продукции и создания сети сервисного обслуживания; создание брендов российской гражданской продукции и предприятий ОПК в качестве продвижение российской высокотехнологичной промышленной гражданской продукции на мировые рынки.	Оказание консалтинговых услуг по стратегическому маркетингу, разработке программ продвижения высокотехнологичной продукции гражданского назначения. Предприятиям ОПК - поддержка в продвижении их продукции на гражданские рынки – в первую очередь, в части продаж, сервиса, послепродажного обслуживания.
Создание в рамках государственных корпораций ОПК их дочерних структур, специализированных по видам высокотехнологичной гражданской продукции, с возможностью затем их дальнейшего выделения в отдельные юридические лица (компании).	В качестве инструментов выхода и укрепления положения предприятий ОПК на смежных рынках необходимо использование модели слияний и поглощений; корпоративного венчуринга; модели совместных проектов или компаний и создания стратегических альянсов.
Необходимо создание механизмов государственного страхования (хеджирования) рисков диверсификации, а также обеспечить предоставление государственных гарантий (поручительств) предприятиям ОПК при получении ими кредитов для диверсификации и освоения выпуска высокотехнологичной гражданской продукции.	

Источник: составлено на основе [5, 6, 7].

Указанные мероприятия позволят отраслям ОПК России оптимизировать диверсификацию процессов производства конкурентоспособной высокотехнологичной гражданской продукции и продукции двойного назначения на

основе инновационного потенциала отраслей ОПК в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Литература

1. *Боровков Ю., Рябов А. и др.* Новая парадигма цифрового проектирования и моделирования глобально конкурентоспособной продукции нового поколения / Цифровое производство. Методы, экосистемы, технологии // М.: Департамент корпоративного обучения Московской школы управления Сколково, 2018. С. 24–43.
2. *Кузнецова О.Н.* Управление отраслевыми рисками в промышленности: методика оценки и пути совершенствования: дисс ... к. э. н.: 08.00.05 // Москва, 2014. 200 с.
3. *Калинин Д.Б., Чупарнов И.А.* Способность к эффективному управлению возможностями и рисками, связанными с макроэкономическими, социально-демографическими и технологическими трендами цифровой экономики // Аналитик ОПК России. 2018. № 1. С. 36–50.
4. *Андронова И.В., Осиновская И.В.* Метод сценариев как основной инструмент формирования долгосрочных отраслевых прогнозов. // Теория и практика общественного развития. 2018. №8(126) С. 64–69.
5. *Климонова А.Н., Юрина Е.А.* Экономическая безопасность в условиях глобализации: угрозы и возможности // Социально-экономические явления и процессы. 2014. Т. 9. № 9. С. 58–64.
6. Тренды государственного регулирования: диверсификация ОПК // Росэлектроника. GR –дайджест. 2017. Вып. 6. С. 4–41.
7. *Портнер М.* Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов: пер с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2016.

Vladimir Avdiyskiy (e-mail: VAvdiyskiy@fa.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor,

Academic Supervisor of the Department of Economic Security and Risk Management at the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Nikolay Chalenko (e-mail: NNChalenko@fa.ru)

Head of the Group for pre-project development and commercialization of the results of scientific research at the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

DIVERSIFICATION RISKS IN THE RUSSIAN ECONOMY

The article shows the need to identify diversification risks and the opportunities for minimizing them through the efforts of the state and the business community. A systematic approach to the assessment and management of diversification risks in the medium and long term is of great importance, the author states.

Keywords: diversification risks, Russian military-industrial complex, systematic approach, long-term perspective.

© 2021

Людмила Иванова

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН (Москва)

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

СОВРЕМЕННАЯ РОССИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЕЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

Автор исходит из того, что успешность предпринимаемых мер по модернизации российской деревни определяется наличием социальных групп, принимающих непосредственное участие в модернизации. На основе анализа данных о динамике соотношения городского и сельского населения в России и за рубежом, сельской занятости и безработицы, обследования домохозяйств и материалов по внутренней трудовой миграции обосновывается позиция, согласно которой урбанизация в России достигла своего естественного предела и деревня постепенно становится не столько местом приложения аграрного труда, сколько местом жительства. Подчеркивается, что в условиях «размытости» социальной структуры современного села и слабости институтов гражданского общества власти следует апеллировать к тем группам населения, которые способны принять участие в модернизации деревни, расходуя часть получаемых ими доходов на обустройство своих сельских домохозяйств. К таким категориям населения можно отнести фермеров, отходников и жителей городов, приобретающих «дальнние» дачи.

Ключевые слова: городское и сельское население, урбанизация и дезурбанизация, модернизация, социальные группы, развитие сельских территорий.

DOI: 10.31857/S020736760013401-0

Структурная модернизация российской экономики предполагает отсутствие серьезных дисбалансов в общественном развитии. Одним из способов достижения необходимой социальной устойчивости выступает гармонизация развития города и села как двух взаимосвязанных подсистем¹, а это означает, что вслед за модернизацией российского АПК, который, как известно, в последние годы развивается достаточно успешно, необходимо запустить процессы модернизации российской деревни. Актуальность данной проблематики нашла свое отражение в Стратегии пространственного развития до 2025 года и в Стратегии устойчивого развития сельских территорий до 2030 года, где достижение сбалансированного развития российского города и села рассматривается в различных контекстах: сглаживания внутрирегиональных различий; повышения комфортности жизни населения российских городов, деревень и агломераций; снижения миграционного оттока из сельской местности; поддержания освоенности российского пространства и т.д. Все это говорит о том, что сельские территории начинают восприниматься и властью и обществом

¹ Никифоров Л.В., Кузнецова Т.Е. Город и село: особенности интеграции в советский и постсоветский периоды // Журнал исследований социальной политики. 2007. № 5. С. 184–185.

как стратегический ресурс, а сельское развитие постепенно превращается в одно из важнейших направлений структурной модернизации России и приоритетов ее национальной стратегии². Успешность данных начинаний определяется многими обстоятельствами, в том числе наличием в российском обществе социальных групп, не только заинтересованных в модернизации российской деревни, но и готовых принять в ней непосредственное участие.

Современная российская деревня: неоднозначность происходящих в ней процессов. Обеспечение сбалансированности городского и сельского развития предполагает анализ перспектив дальнейшей урбанизации нашей страны. Эксперты часто отмечают незавершенность урбанизационных процессов в России, указывая и на наличие определенных дезурбанизационных тенденций³. При этом о происходящем за пределами российских городов и городских агломераций принято говорить преимущественно в негативном ключе, подчеркивая такие явления, как сокращение сельских населенных пунктов, низкие доходы сельских жителей, недостаточная обеспеченность сельских поселений доступом к социальной и прочей инфраструктуре, отток молодежи из деревень и т.д.

Действительно, все вышеназванные тенденции имеют место, но в то же время процессы, которые наблюдаются в российской деревне, далеко не так однозначны, как это иногда принято считать. Есть основания полагать, что сельские территории России, так же как и в большинстве развитых стран, постепенно становятся не столько местом приложения аграрного труда, сколько местом жительства для тех, кто получает доходы в городе, но предпочитает жить за городом. В конечном итоге только этим можно объяснить, почему за последние двадцать лет на фоне сокращения сельской безработицы почти на 40%, а занятости в традиционном для деревни аграрном секторе (т.е. в отраслях сельского и лесного хозяйства, охоте, рыбоводстве и рыболовстве) почти в два раза, численность самого сельского населения сократилась менее чем на 5%, а численность сельского населения, у которого есть работа или иной источник дохода за пределами указанных отраслей, увеличилась на 11% (таблица 1).

Можно предположить, что увеличение численности лиц, которые живут в деревне, но при этом не заняты в аграрном секторе и не безработные, объясняется тем, что большая часть сельских жителей – это пенсионеры. Однако анализ статистики показывает, что это не совсем так. Возрастная структура жителей российского села действительно отличается от городской, но в целом не существенно (рис. 1).

² О состоянии сельских территорий в Российской Федерации в 2018 году. Ежегодный доклад по результатам мониторинга: науч. изд. // М.: ФГБНУ «Росинформагротех». 2020. Вып. 6. С. 8.

³ Лаппо Г.М., Полян П.М. Особенности русской урбанизации // Мир России. 1999. № 4. С. 43; Нефедова Т.Г., Покровский Н.Е., Трейвиш А.И. Урбанизация, дезурбанизация и сельско-городские сообщества в условиях роста горизонтальной мобильности // Социологические исследования. 2015. № 12. С. 64.

Таблица 1

Динамика численности сельского населения, показателей сельской занятости и безработицы в России в 1991–2019 гг. (млн человек)

	2000	2010	2015	2017	2018	2019	2019/ 2000
Сельское население (млн чел.)	39,2	37,4	38,0	37,6	37,3	37,3	0,952
Среднегодовая численность занятых в сельском и лесном хозяйстве, охоте, рыболовстве и рыбоводстве (млн чел.)	9,1	6,8	5,5	5,1	4,9	4,8	0,527
Численность безработных, проживающих в сельской местности (по материалам обследования) (млн чел.)	1,9	1,9	1,4	1,4	1,3	1,2	0,632
Сельское население, занятое вне отраслей сельского и лесного хозяйства, охоты, рыболовства и рыбоводства, млн. человек <i>(разность между первой строкой и суммой второй и третьей строк)</i>	28,2	28,7	31,1	31,1	31,1	31,3	1,110

Источник: Численность населения. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781>; Среднегодовая численность занятых по видам экономической деятельности / Россия в цифрах. 2020: Крат. стат. сб. // М., Росстат. 2020. С. 89; Численность безработных / Россия в цифрах.: Крат. стат. сб. // М., Росстат. 2020. С. 105; Среднегодовая численность занятых по видам экономической деятельности / Российский статистический ежегодник. 2017: Стат. сб. // М., Росстат. С. 113.

Вопрос о том, что собой представляет состав населения современных российских деревень и как эта ситуация выглядит в региональном разрезе и с учетом типологии, предложенной в Стратегии развития сельских территорий⁴, безусловно, нуждается в серьезном изучении. Но не менее полезным, с учетом важности проблемы, может оказаться ответ на вопрос о наличии неких ориентиров, отражающих оптимальное для российского общества сочетание урбанизированной и неурбанизированной среды обитания (с учетом пространственно-климатических, культурно-исторических, структурных и инфраструктурных и прочих особенностей нашей страны). Представляется, что здесь весьма интересными могут быть результаты сопоставления показателей, характеризующих современные тенденции урбанизации и дезурбанизации в России и в мире, а также динамика соотношения городского и сельского населения в нашей стране на продолжительных временных отрезках.

⁴ Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года. Распоряжение правительства РФ от 2 февраля 2015 г. № 151-р. С. 16.

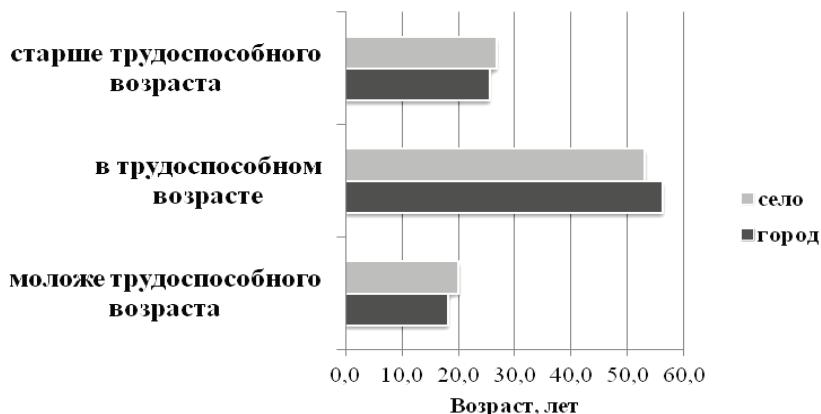


Рис. 1. Возрастная структура городского и сельского населения России (на 1 января 2019 г., %)

Источник: Распределение населения по возрастным группам / Российский статистический ежегодник. 2019: Стат. сб. // М., Росстат. С. 113.

Основные тенденции урбанизации: Россия и мир. По имеющимся оперативным данным к началу 2020 года доля сельского населения развитых странах составляла 15–25%, а удельный вес сельскохозяйственной занятости в общей численности занятых находился в интервале 1–3,5% (таблица 2). Несмотря на то, что аналогичные российские показатели несколько выше чем в большинстве развитых стран, они вполне сопоставимы с ними, и в целом Россия укладывается в русло мировых тенденций и темпов урбанизации.

Таблица 2
Соотношение сельского населения и занятых в сельском хозяйстве в развитых странах и в России в 2010–2020 гг., (по состоянию на 1 января, в %)

	Сельское население в % от общей численности населения		Занятость в сельском хозяйстве в % от общей численности занятых	
	2010	2020	2010	2020
Франция	21,6	19,3	2,9	2,4
Финляндия	16,2	14,6	4,4	3,5
Германия	23,0	22,6	1,6	1,2
Италия	31,7	29,3	3,8	3,6
Великобритания	18,7	16,3	1,2	1,0
США	19,2	17,5	1,4	1,3
Россия*	26,3	25,3	4,7	4,1

* Приведены данные о занятости в сельском и лесном хозяйстве, охоте, рыболовстве и рыбоводстве.

Источник: Popular statistical tables, country (area) and regional profiles –URL: <http://data.un.org/>; Обследование населения по проблемам занятости – 2010 год –URL: https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b10_30/Main.htm; Итоги выборочного обследования рабочей силы. II квартал 2020 года –URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13265>

Несмотря на то, что в последние десять лет в развитых странах доля горожан в общей численности населения несколько подросла, а сельского, наоборот, снизилась, есть определенные основания полагать, что дальнейшая урбанизация в развитых странах маловероятна. По крайней мере, этот вывод напрашивается после изучения аналитических материалов, содержащиеся в докладе *World Happiness Report*, подготовленном на основе данных Всемирного опроса Gallup. Один из разделов данного доклада посвящен анализу динамики оценок субъективного благополучия респондентов в зависимости от получаемого ими дохода и места проживания⁵. Как подчеркивается в докладе, жители городов и мегаполисов объективно обладают большими возможностями с точки зрения роста производительности труда, заработной платы, снижения издержек связанных с потреблением и жизнеобеспечением, а также возможностей социального взаимодействия по сравнению с теми, кто живет в малых городах или в сельских поселениях. Как следствие, на определенном этапе экономического развития оценки жителей крупных городов своего субъективного благополучия являются более высокими, чем аналогичные оценки жителей малых городов и сельских поселений. Однако, когда в результате экономического развития доходы населения достигают определенного уровня, предпочтения людей меняются. Наличие более высокого дохода делает жизнь в городе менее привлекательной, поскольку в индивидуальном восприятии положительные эффекты города начинают перекрываться его отрицательными эффектами. Экономическое развитие постепенно приводит к тому, что складывается прямо противоположная картина, когда наиболее высоко свое субъективное благополучие оценивают сельские жители, ниже – жители малых городов и еще ниже – жители мегаполисов. Данное явление обозначено в докладе как «городской парадокс». На основании этого парадокса можно заключить, что в развитых странах с более высокими доходами стягивание населения в города практически прекратилось, а в развивающихся странах оно будет продолжаться до тех пор, пока располагаемые доходы не достигнут уровня, воспринимаемого в данном обществе как оптимальный.

Социальные силы модернизации российской деревни. Несмотря на то, что реальные располагаемые доходы российского населения еще далеки от оптимальных, все же есть определенные основания полагать, что «городской парадокс» можно наблюдать и в современной России. В известной мере об этом свидетельствует устойчивость доли сельского населения на протяжении последних 30 лет. К 80-м годам процесс урбанизации замедляется и с 90-х годов соотношение городского и сельского населения остается практически неизменным (рис. 2). Это особенно впечатляет, если учесть, что за несколько

⁵ Hellwig, John F., Richard Layard, Jeffrey Sachs, and Jan-Emmanuel De Neve, eds. *World Happiness Report 2020*. New York: Sustainable Development Solutions Network. (Chapter 4. Urban-Rural Happiness Differentials Across the World). P. 69-71. – URL:
<https://worldhappiness.report/ed/2020/urban-rural-happiness-differentials-across-the-world/#fn14>

последних десятилетий вся российская аграрная сфера, пережившая вместе со страной трансформационный и системный кризисы, пережила и несколько стрессов, связанных с оптимизацией социальной инфраструктуры села, когда на фоне активизации государственной поддержки агрохолдингов, в сельских поселениях продолжалось закрытие малокомплектных сельских школ и фельдшерско-акушерских пунктов⁶.

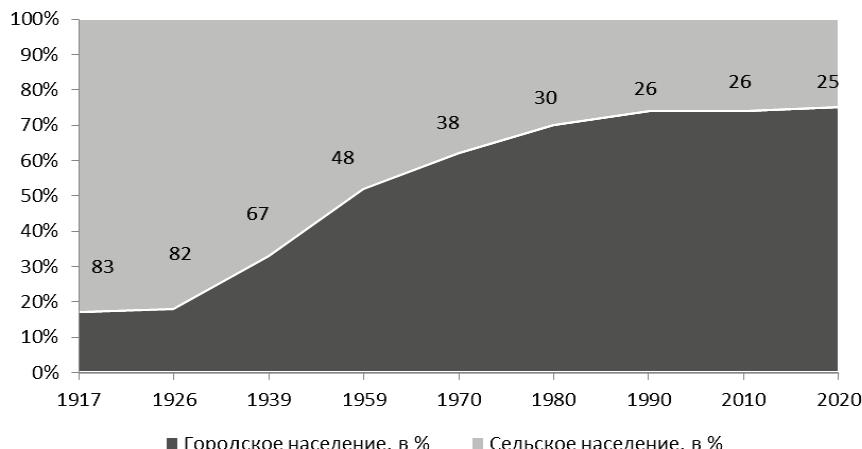


Рис. 1. Соотношение доли сельского и городского населения в России в 1917–2020 гг.

Источник: Численность и состав населения – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781>

Безусловно, с точки зрения оттока населения из деревень ситуация в регионах может существенно отличаться, однако это не отменяет того факта, что в целом доля сельских жителей в России оказалась удивительно устойчивой: несмотря на все перипетии постсоветского развития, размер этой доли за 1991–2019 годы сократился только на 0,8 п.п.. Это означает, что процессы урбанизации и дезурбанизации все это время уравновешивали друг друга. И даже если их общий баланс несколько сместился в пользу города, это происходило намного медленнее, чем можно было бы ожидать. Подобную устойчивость вполне можно трактовать и как достижение российской урбанизацией своего естественного предела, но при этом социальная структура села становилась все более и более неопределенной.

В реальности природа устойчивости доли сельского населения в условиях стремительной социально-экономической трансформации имеет сложную социально-экономическую и культурно-историческую природу. Однако в контексте заявленной проблематики нас прежде всего интересовала социальная составляющая данного феномена, поскольку именно такой ракурс позволяет ответить на вопрос о социальных силах, способных реально

⁶ URL: https://versia.ru/zakrytie-selskix-shkol-prevrashhaetsya-v-vopros-nacionalnoj-bezopasnosti-strany; https://yandex.ru/turbo/s/ng.ru/kartblansh/2018-05-29/3_7234_kartblansh.html

поддержать модернизацию российской деревни. С одной стороны, очевидно, что большая часть тех, кто живет в деревне так или иначе заинтересован в ее модернизации. Но, с другой стороны, длительный упадок российской деревни, «размытость» социальной структуры современного села, отсутствие традиций «низовой демократии» и самоуправления делают эту заинтересованность пассивной. Поэтому проведение политики, направленной на модернизацию российской деревни, предполагает апеллирование к ее наиболее экономически активным представителям. Речь здесь идет о фермерах и сельских жителях, работающих по найму в городе на условиях возвратной трудовой миграции, или иначе – отходничества.

Появление фермерства и отходничества как самостоятельного явления связано с изменением структуры занятости на селе, когда к традиционной занятости по найму в отраслях аграрного сектора, предприятиях социальной и прочей инфраструктуры, добавились новые формы занятости, обусловленные развитием рыночных отношений. Однако, если количество фермеров является сравнительно небольшим: по данным АККОР по состоянию на 1 января 2020 года в России насчитывалось 176,3 тыс. фермерских хозяйств, то счет жителей российской глубинки, занимающихся отходничеством, идет, скорее всего, на миллионы.

Отходничество как самостоятельное явление не улавливается официальной статистикой. Однако существуют ряд социологических и географических исследований⁷, согласно которым внутренней возвратной миграцией может быть охвачено от 10 до 50% трудоспособного населения малых городов и сельских районов, и она является источником существования для 10–15 млн российских семей⁸. Эксперты отмечают, что отходничество как вид деятельности носит инициативный и самодеятельный характер. По некоторым признакам отходники (прежде всего мужчины, которые занимаются более квалифицированным трудом) приближаются к мелким предпринимателям. Как правило, современные отходники – это семейные люди в возрасте 25–55 лет, основной мотивацией которых является стремление заработать средства для повышения благосостояния собственной семьи, а не борьба с безработицей или бедностью. Целью большинства отходников является получение дохода в несколько раз превышающего тот, который им предлагают на местном рынке труда. В основной своей массе отходники не собираются менять место жительства и направляют основную часть своего городского дохода на обустройство своих сельских домохозяйств.

⁷ Плюснин Ю.М., Заусаева Я.Д., Жидкевич Н.Н., Позаненко А.А. Отходники / монография // М. : Новый Хронограф, 2013; Между домом... и домом. Возвратная пространственная мобильность населения России / ред. Т.Г. Нефедовой, К.В. Аверкиевой, А.Г. Махровой // М. : Новый хронограф, 2016.

⁸ Плюснин Ю.М., Позаненко А.А., Жидкевич Н.Н. Отходничество как новый фактор общественной жизни // Мир России. 2015, № 1. С. 41–42.

В конечном итоге отходничество можно рассматривать как своеобразный социальный институт, обеспечивающий перераспределение доходов между городом и деревней в пользу последней. В аграрном секторе заработки являются достаточно низкими (по данным Росстата в 2018 году среднемесячная заработная плата по отраслям сельского и лесного хозяйства, охоте, рыболовству и рыбоводству составила 65,7% от общероссийского показателя). Однако, судя по материалам обследования домохозяйств, разница между сельскими и городскими домохозяйствами по оснащенности бытовой техникой и предметами длительного пользования, включая компьютеры, практически отсутствует (таблица 3). Очевидно именно отходники, чей заработка существенно превышает заработки аграриев, внесли свой вклад в выравнивание имущественных различий между городом и деревней. Также как во многом именно благодаря отходничеству в российских селах улучшилось качество жилья: доля домов полностью обеспеченных всеми коммунальными системами и оборудованием (водопроводом, водоотведением, ванной или душем, горячим водоснабжением и отоплением) за период 2012–2018 года выросла почти на 10 п.п. и достигла 34,2% от всего сельского жилого фонда⁹.

Таблица 3
Наличие бытовой техники, телерадиоаппаратуры и транспортных средств, в среднем на 100 домохозяйств, в 2019 г. (штук)

	Все домашние хозяйства	Домашние хозяйства, проживающие:	
		в городской местности	в сельской местности
Холодильник	108	107	111
Морозильник (морозильная камера)	28	23	44
Газовая плита (варочная панель)	75	71	88
Стиральная машина	101	100	104
Телевизор (всех типов)	173	178	160
Персональный компьютер	47	49	43
Портативный компьютер (ноутбук, планшет, iPad)	78	86	55
Мобильный телефон	92	83	123
Смартфон, iPhone	157	165	132
Легковой автомобиль	60	60	62
Автобус, микроавтобус	1	0	1
Грузовой автомобиль	2	1	3
Мотоцикл, мотороллер	1	0	2
Мопед, скутер	1	0	2
Моторная лодка, катер	1	1	1

Источник: Условия проживания домашних хозяйств, наличие предметов длительного пользования. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397>

⁹ О состоянии сельских территорий в Российской Федерации в 2018 году. Ежегодный до-клад по результатам мониторинга // М.: ФГБНУ «Росинформагротех». 2020. Вып. 6. С. 100.

Все это позволяет рассматривать отходников как достаточно обширный социальный слой, заинтересованный в благоустройстве сельских населенных пунктов и развитии сельской инфраструктуры. Часть отходников не только потенциально способны заняться каким-либо аграрным бизнесом, но имеют необходимые для этого материальные ресурсы. Именно наличие данного слоя и его постоянное воспроизведение во многом обеспечивает устойчивость доли сельского населения в нашей стране, а также замедляет «сжатие» системы сельских поселений.

В качестве еще одной социальной группы, заинтересованной в модернизации деревни, можно выделить горожан, стремящихся к приобретению жилой недвижимости в сельских населенных пунктах. Несмотря на то, что дачный уклад во многом является специфическим российским явлением, изучен он довольно слабо. В исследованиях, посвященных маятниковой миграции жителей крупных городов, выделяют два основных направления дачной миграции: дачные и садово-огородные товарищества, расположенные вблизи городов, а также « дальние » дачи, которые могут располагаться достаточно далеко, в других регионах, иногда за несколько сотен километров от основного места обитания своих хозяев¹⁰. Если масштабы дачного движения в формате товариществ можно оценить, опираясь на данные Союза садоводов России или Всероссийской сельскохозяйственной переписи, согласно которой в 2016 году в стране насчитывалось 75,9 тыс. некоммерческих садоводческих объединений, которым в совокупности принадлежало 1,151 млн га земли¹¹, то реальные масштабы дачного движения в формате « дальних » дач пока не поддаются подсчету. В то же время именно их владельцы представляют собой достаточно обширную социальную группу, которая реально участвует в модернизации деревни, направляя туда часть своих городских доходов и корректируя жизненные стандарты остальных ее жителей. Обычно « дальние » дачники приобретают дома и земельные участки в небольших деревнях нечерноземной полосы, способствуя сохранению системы « мелкоселенного сельского расселения »¹² регионов, которые в Стратегии развития сельских территорий обозначены как регионы с неблагоприятными социальными условиями развития села и обширными зонами социально-экономической депрессии.

¹⁰ Нефедова Т.Г. Роль пространственной мобильности горожан в трансформации сельского расселения / Современные тенденции пространственного развития и приоритеты общественной географии. Материалы международной научной конференции в рамках IX ежегодной научной ассамблеи Ассоциации российских географов-обществоведов. Ответственный редактор Н.И. Быков. 2018. С. 91–96.

¹¹ Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года: в 8 т. / Федеральная служба гос. статистики // М.: ИИЦ «Статистика России». Том 1. 2018. С. 12–13.

¹² Нефедова Т.Г. Роль пространственной мобильности горожан в трансформации сельского расселения / Современные тенденции пространственного развития и приоритеты общественной географии. Материалы международной научной конференции в рамках IX ежегодной научной ассамблеи Ассоциации российских географов-обществоведов. Ответственный редактор Н.И. Быков. 2018. С. 91–96.

Подводя итоги можно сказать, что в настоящее время в модернизации сельских территорий, находящихся за пределами регионов с аграрной специализацией, принимают участие несколько социальных групп. Две из них относятся к категории сельских жителей – это фермеры и отходники, которые тратят свои доходы на обустройство сельских домохозяйств. Очень близкой к ним оказывается группа горожан – владельцев «дальних» дач, которые также тратят часть своих «городских» доходов на обустройство своей «половинки» жизни в деревне. Различия здесь кроются в том, что фермеры находятся в фокусе определенной государственной политики, а отходники и владельцы «дальних» дач представляют собой масштабное, но недостаточно изученное социальное явление, которое пока находится вне какой-либо осмысленной политики.

Анализ показывает, что урбанизация в России скорее всего уже достигла своего естественного предела, и деревня становится не столько местом приложения аграрного труда, сколько местом жительства. Устойчивость доли сельского населения на протяжении последних десятилетий говорит о том, что урбанизационные и дезурбанизационные процессы шли одновременно, «размывая» социальную структуру деревни (особенно за пределами регионов с традиционной аграрной специализацией). Именно поэтому так сложно найти социальные группы, активно заинтересованные в модернизации российской деревни. В то же время анализ показывает, что к таким группам можно отнести фермеров, а также отходников и горожан – обладателей так называемых «дальних» дач, т.е те группы, которые уже реально расходуют получаемые ими доходы на обустройство своих сельских домохозяйств. Однако две наиболее крупные группы – отходники и владельцы «дальних» дач пока находятся вне политики модернизации российского села.

Между тем анализ Стратегии устойчивого развития сельских территорий до 2030 года показывает, что хотя в ней и поставлен вопрос о повышении участия сельского населения в принятии управленческих решений, в реальной жизни власть не видит социальных групп, к которым можно апеллировать по данному вопросу. В условиях слабого развития институтов гражданского общества и самоуправления это может серьезно тормозить модернизационные начинания властей. Очевидно, что на поддержку местных сообществ власть может рассчитывать только в регионах с традиционной аграрной специализацией¹³. В регионах с полифункциональной сельской экономикой и тем более в регионах с неблагоприятными социальными условиями развития села и обширными зонами социально-экономической депрессии (нечерноземные регионы средней полосы), и в регионах со слабой очаговой освоенностью сельской местности и неблагоприятными природно-климатическими условиями (северные регионы) трудно вообще говорить о каких-либо консолидированных территориальных сообществах и реальном местном самоуправлении.

¹³ Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года. Распоряжение правительства РФ от 2 февраля 2015 г. № 151-р. С. 17–20.

С учетом того, что в подобных социальных условиях реализовывать эффективную политику поддержки сельских территорий очень непросто, представляется, что российским властям необходимо сделать следующий шаг, а именно – научиться работать со слоями и группами населения, которые уже реально продемонстрировали свою связь с сельскими территориями и свою материальную заинтересованность в их развитии.

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

Ph.D. in Economics, Leading Researcher,
Institute of Economics Russian Academy of Sciences, Moscow

ON SOCIAL SOURCES OF RURAL MODERNIZATION IN RUSSIA

The author assumes that successful modernization of rural areas in Russia is determined by the presence of social groups directly involved in the process. Based on the analysis of data on the dynamics of the ratio of the urban and rural population in Russia and abroad, of rural employment and unemployment, of household surveys and materials on internal labor migration, the position is substantiated according to which urbanization in Russia has reached its natural limit. With that, villages are gradually becoming less of the places for applying agricultural labor, and more of the residential areas. It is emphasized that taking into account the "blurred" social structure of the modern village and the weakness of civil society institutions, the authorities should appeal to those groups of the population that are able to take part in the modernization of the village, spending part of the income on the improvement of their rural households. These categories of the population include farmers, migrant workers and city dwellers who purchase "distant" summer cottages.

Key words: urban and rural population, urbanization and de-urbanization, modernization, social groups, development of rural areas.

DOI: 10.31857/S020736760013401-0

© 2021

Денис Литвинцев

Институт социальных технологий Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск)
(e-mail: denlitv@inbox.ru)

ФОРМИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНЫХ КЛАССОВ, ИНСТИТУТОВ ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА И ОБЩЕГО СОБРАНИЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ ПРИВАТИЗАЦИИ ЖИЛЬЯ В РОССИИ

Приватизация жилья в России стала результатом трансформации социально-экономической системы жилищно-коммунального хозяйства, в процессе которой сформировались жилищные классы (собственники помещений в многоквартирных домах, наниматели социального жилья и арендаторы), а также социально-экономические и социально-правовые институты общего имущества и общего собрания. В статье предлагается подход к анализу новых институциональных структур общества, опирающийся на концепцию жилищных классов Дж. Рекса и Р. Мура, теорию социального множества М. Хардта, А. Негри и П. Вирно, модели управления общим ресурсом Э. Остром и М. Олсон, а также классификацию процесса участия И. Скалабан.

Ключевые слова: приватизация жилья, жилищные классы, социальное множество, многоквартирный дом, социальные институты, общее имущество, общее собрание, коллективное действие.

DOI: 10.31857/S020736760013402-1

Прошло уже почти 30 лет с начала приватизации жилья в России, которая, пользуясь терминологией О. Бессоновой, осуществлялась в процессе перехода от советской административно-раздаточной модели к российской рыночно-договорной. Однако перед государством стояла задача передать в собственность граждан не только квартиры в многоквартирных домах (МКД), но и чердаки, подвалы, лифты и т.п. Таким образом, началось параллельное развитие институтов как частной собственности на жилье, так и общего имущества, которым в долях владеют все собственники как жилых, так и нежилых помещений в МКД. Ввиду того, что в МКД не может быть хозяина, единолично принимающего решения, государством была предложена система управления МКД посредством общих собраний (ОС), которая неоднократно трансформировалась все эти годы в ходе изменений жилищного законодательства.

Приватизация как процесс «восстановления индивидуальной собственности каждого отдельного лица на его жилище» Ф. Энгельс считал шагом назад и подобные предложения называл «нелепыми и реакционными» в условиях развития крупной промышленности и городов [21. С. 102].

В России к середине 2019 г. было приватизировано 82% всех жилых помещений, подлежащих передачи в частную собственность [15]. Параллельно с ростом числа приватизированных жилых помещений с начала 2000-х гг. до

2015 г. отмечался ежегодный рост темпов ввода в эксплуатацию жилья. Несмотря на определенный спад, который начался в 2016 г., в 2019 г. было введено в действие 80,3 млн м² [7], что в 2,65 раза превышает аналогичный показатель 2000 г. (30,3 млн м²).

Структура жителей МКД в России не является однородной и представлена как классом собственников (физических и юридических лиц), так и нанимателями социального жилья, а также арендаторами квартир. Кроме того, жилищный фонд как совокупность всех жилых помещений подразделяется на частный, государственный и муниципальный [10]. Фрагментация жилищного фонда по форме собственности стала закономерным результатом формирования современной рыночной жилищной модели, а также новых форм жилищной мобильности и жилищных классов.

Дж. Рекс и Р. Мур, исследуя вопросы социальной стратификации и жилищного неравенства, предложили в 1967 г. концепцию жилищных классов [23]. П. Сандерс в 1984 г. подчеркивал, что в академических кругах в настоящее время существует общее мнение о том, что не следует рассматривать вопросы владения жильем ни в качестве основы для отдельной системы жилищных классов, ни как повод для идеологических споров. При этом по-прежнему остаются серьезные разногласия по поводу того, каким образом владение недвижимостью и аренду жилья следует анализировать во взаимосвязи с более широкими классовыми отношениями и политической борьбой [24. С. 202].

Опираясь на марксистскую трактовку жилищных классов, П. Сандерс, безусловно, упускал из виду тот факт, что отправной точкой в анализе жилищных классов в концепции Дж. Рекса и Р. Мура было определение социального класса именно по М. Веберу, что в 2011 г. подчеркнул сам Р. Мур в ответ на многочисленные дебаты и критику данной концепции [22. С. 6]. В то же время для анализа социального статуса Л. Вирт также считал возможным использовать такие данные как владение жильем и продолжительность проживания [9. С. 48].

Как отмечает Э. Бушкова-Шиклина «жилищную стратификацию составляют жилищные классы и подклассы, характеризуемые сходными критериями – чаще всего это материал стен, район расположения в населенном пункте, степень благоустройства, средний размер жилой площади, количество этажей, период застройки и пр.» [6. С. 41]. Кроме того, основные типы жилищных классов в России она предлагает характеризовать также и по форме собственности [5. С. 45].

Очевидно, основными жилищными классами в МКД являются не владельцы квартир разных форм собственности, а именно сами собственники, наниматели социального жилья и арендаторы. В основе такой классификации лежит право индивида управлять МКД посредством принятия участия в ОС собственников помещений. Подобная дифференциация обуславливает необходимость применения для идентификации новой социально-групповой

общности (жители МКД) такой социологической концепции как социальное множество М. Хардта, А. Негри и П. Вирно [11].

Социальное множество, по мнению М. Хардта и А. Негри, – это не масса, не социальный класс и не народ в целом. В то же время множество имеет способность к общественной, экономической и даже политической самоорганизации. Социальное множество – это «разрозненный набор личностей, порождающий общую жизнь» [20. С. 16–19]. При этом социальное множество, как считает П. Вирно, находится посередине между «индивидуальным» и «коллективным» [8, с. 16].

Строение и деятельность социального множества основывается на том, что есть общего между составляющими его индивидами. Что общего у жителей МКД современной России, прошедшей этап приватизации 1990-х гг.? На этот вопрос дает ответ Жилищный кодекс Российской Федерации: «Собственникам помещений в многоквартирном доме принадлежит на праве общей долевой собственности общее имущество в многоквартирном доме» [10], а именно:

1. Помещения в МКД, которые не являются частями квартир и предназначены для обслуживания более одного помещения в данном доме (лестничные площадки, лестницы, лифты, лифтовые и иные шахты, коридоры, технические этажи, чердаки, подвалы, в которых имеются инженерные коммуникации и иное оборудование, обслуживающее более одного помещения);
2. Помещения в МКД, не принадлежащие отдельным собственникам и предназначенные для удовлетворения социально-бытовых потребностей;
3. Крыши, ограждающие несущие и ненесущие конструкции МКД. Электрическое, санитарно-техническое и другое оборудование, находящееся в МКД и обслуживающее более одного помещения;
4. Земельный участок, на котором расположен МКД, с элементами озеленения и благоустройства. Иные объекты, расположенные на земельном участке, предназначенные для обслуживания, эксплуатации и благоустройства данного МКД.

Собственники помещений владеют, пользуются и в установленных законодательством РФ пределах распоряжаются общим имуществом в МКД [10]. ОС как процесс управления общими ресурсами может рассматриваться в разрезе трех моделей, анализируемых Э. Остром: «трагедия общин», «дилемма заключенного» и логика коллективного действия [16. С. 21–32]. В рамках данных подходов общее имущество является ограниченным ресурсом, а именно без должного содержания и ремонта МКД ветшает и со временем становится аварийным.

«Трагедию общин» сформулировал Г. Хардин, описывая процесс использования множеством ограниченного ресурса на примере общего пастбища, открытого для всех. Описанная проблема заключалась в том, что трава на пастбище как ограниченный ресурс бесконтрольно начинает потребляться множеством

владельцев скота, постоянно увеличивающих свое стадо и не задумывающихся о последствиях.

Э. Остром справедливо указывает, что Г. Хардин не был первым, кто сформулировал трагедию общин – задолго до него Аристотель писал: «К тому, что составляет предмет владения очень большого числа людей, прилагается наименьшая забота. Люди заботятся всего более о том, что принадлежит лично им; менее заботятся они о том, что является общим, или заботятся в той мере, в какой это касается каждого» [1. С. 84]. Подобные утверждения представляются справедливыми и для жителей МКД – в большинстве случаев квартира, принадлежащая лично собственнику, становится объектом куда большей заботы, чем общее имущество.

«Трагедия общин» нередко формализуется исследователями в теории игр как «дилемма заключенного». В результате игры можно прийти к парадоксальному выводу о том, что рациональные стратегии на индивидуальном уровне приводят к результату, который иррационален с точки зрения коллектива [16. С. 28]. Примером подобного вывода служит ситуация, когда собственник, основываясь на личных представлениях о той или иной проблеме, голосует «против» того способа ее решения, который поддержало большинство. В данном случае рациональное решение собственника иррационально с точки зрения других жителей МКД. Подобные ситуации не являются редкостью и могут препятствовать управлению МКД посредством ОС собственников.

Рассматривая ОС как коллективное действие, а общее имущество (его надлежащее содержание и ремонт) как коллективное благо целесообразно обратиться к логике коллективных действий М. Олсона. Если члены социального множества, насчитывающего большое количество жителей, пытаются максимизировать свое индивидуальное благосостояние, они не станут прилагать никаких усилий для достижения общих целей до тех пор, пока на них не будет оказано давление (принуждение) или не появятся индивидуальные побудительные мотивы. Это справедливо и в случае существования единогласного решения относительно содержания общественного блага и методов его получения [14. С. 2]. В то же время для членов социального множества, состоящего из небольшого числа жителей, возможно добровольное содействие для достижения общих целей, которое, однако, прекратится быстрее, чем достигнет оптимального для множества уровня [14. С. 3].

Ключевой особенностью деятельности организаций на рынке управления МКД в Российской Федерации является то, что стоимость работ и услуг по содержанию общего имущества устанавливает не государство или органы местного самоуправления, а сами собственники помещений на ОС с учетом предложений управляющей компании (УК) [10]. Подобный подход порождает различные сценарии экономического поведения собственников помещений

с целью максимизации индивидуального благосостояния за счет минимизации или сдерживания роста тарифов на содержание жилья [12. С. 195–196]:

1. Собственники, игнорируя обязанность по проведению ежегодного ОС, вынуждают УК работать по тарифу на содержания жилья прошлого года в условиях инфляции;
2. Собственники, игнорируя предложения УК, утверждают экономически необоснованный тариф на содержание жилья, что вынуждает УК либо уменьшать объемы проводимых на доме работ, либо ухудшать качество услуг;
3. Собственники умышленно утверждают заниженные тарифы на содержание жилья, не заботясь о надлежащем содержании УК общего имущества и нарушая таким образом права и законные интересы других собственников;
4. Собственники пытаются в судебном порядке оспорить утвержденные на ОС, по их мнению, завышенные тарифы, что в случае успеха приводит к серьезным экономическим последствиям для УК в виде, например, годового перерасчета всем собственникам МКД за уже оказанные услуги.

Фактором давления (принуждения) на собственника участвовать в ОС по тем или иным вопросам могут выступать, например, соседи, инициативная группа или совет МКД. Индивидуальным побудительным мотивом для собственника помещения в МКД инициировать и (или) принять участие в ОС по вопросу, например, текущего или капитального ремонта, может быть локальное повреждение общего имущества – протечка кровли над квартирой, расположенной на последнем этаже МКД, и т.п.

Э. Остром, исследуя проблематику управления общим, выделила 8 принципов, характерных для институтов общих ресурсов, существующих в течении длительного времени: хорошо определенные границы, соответствие между правилами присвоения / обеспечения предложения и местными условиями, договоренности коллективного выбора, надзор, откалиброванные санкции, механизм разрешения конфликтов, минимальное признание права на организацию и встроенные организации [16. С. 178]. О. Белокрылова и А. Ермишина еще в 2012 г. в результате анализа этих принципов подчеркивали, что «в настоящее время только три принципа эффективной самоорганизации из восьми имеют место в сфере российского жилищного сектора в многоквартирных домах» [2. С. 177].

Что есть участие в ОС? В общем и целом участие – это «процесс или результат непосредственного или опосредованного вовлечения субъекта в совместную деятельность или включения в группу для достижения значимого результата» [19. С. 52]. Участие с развитием общественных отношений становится все более институционально устойчивым процессом вовлечения индивидов в групповые отношения с учетом возможности принятия решений, направленных на удовлетворение совместных интересов [19. С. 48]. В то же время участие не есть вовлечение, которое является направленным действием на

субъекта участия с целью его включения в определенный вид деятельности [17. С. 218].

По сферам участия оно может быть политическим, гражданским, общественным и социальным [18. С. 135]. Участие в коллективном управлении МКД с целью решения различных проблем имеет признаки *гражданского*. В то же время участие в ОС – это *социальное участие*, которое представляет собой коллективную деятельность людей, направленную на удовлетворение общественного интереса. В России социальное участие в ОС собственников помещений в МКД крайне формализовано, хотя существуют и неформальные практики – соседские отношения и т.п. В рассуждениях об участии в ОС применимо и определение *общественного участия*, т.к. инициаторами ОС могут выступать инициативные группы, советы МКД, непосредственно УК и т.п. В значительно меньшей степени участие в ОС может быть *политическим*.

По степени структурированности И. Скалабан классифицирует участие следующим образом: структурированное – неструктурное, институционализированное – неинституционализированное, неформальное – формальное [18. С. 135]. Процесс ОС собственников помещений в МКД в России институционилизирован на уровне жилищного законодательства, что позволяет говорить о том, что участие в ОС структурировано и формализовано. Исключением могут служить отдельные эпизоды очных собраний, на которых возможны конфликты между соседями, перерастающие в противоправные действия, и т.п.

По степени вовлеченности субъектов в процесс участия И. Скалабан выделяет: пассивное – активное, индивидуальное – коллективное, разовое – постоянное [18. С. 135]. С законодательной точки зрения в ОС вправе принимать участие исключительно собственники помещений в МКД, что подразумевает индивидуальное участие. Однако участие членов семьи, являющихся собственниками, членов совета МКД или инициативной группы может рассматриваться как коллективное участие. ЖК РФ предполагает разную периодичность ОС – очередные (ежегодные) и внеочередные. Участие в первом случае подразумевает постоянное участие, во втором – разовое. Активное участие может выражаться как в постоянном участии в ОС, так и в готовности собственника быть инициатором собрания, выступать в роли секретаря или председателя собрания и т.п. Пассивное участие – это, как правило, редкое, незаинтересованное участие «для галочки».

Рассуждая о направленности участия, И. Скалабан различает вертикальное и горизонтальное участие [18. С. 135]. Участие в ОС собственников помещений в МКД очевидно имеет признаки как вертикального, которое направлено на вовлечение собственников в процесс социального управления, так и горизонтального, которое направлено на коллективную деятельность в рамках социального множества.

По отношению к социальным изменениям участие может быть направлено на сопротивление этим изменениям либо наоборот стимулировать изменения [18. С. 135]. Очевидно, что собственники, голосующие против, например, смены совета МКД, проявляют через участие в ОС сопротивление социальным изменениям. Обратное утверждение будет справедливо для собственников, голосующих «за».

По степени мотивации участия И. Скалабан различает: эгоистическое – альтруистическое, бесплатное – оплачиваемое [18. С. 135]. Достаточно немногого можно привести примеров эгоистического участия – это может быть голосование за принятие решение о выплате вознаграждения совету МКД, членом которого является голосующий собственник, или голосование за смену УК, инициатором которого является заинтересованный собственник, получающий денежное вознаграждение от конкурирующей организации. В большинстве своем участие в ОС для собственников является бесплатным и в определенном смысле альтруистическом (например, за повышение тарифов на содержание жилья).

По избираемой стратегии И. Скалабан определяет участие как ответную реакцию или, наоборот, как упреждающее [18. С. 135]. Принятие участия в ОС по вопросу проведения текущего или капитального ремонта является упреждающим – собственники не должны допустить серьезных повреждений общего имущества и возможного разрушения МКД. Участие в ОС, например, по смене способа управления – это ответная реакция на бездействие или неудовлетворительную работу УК или ТСЖ.

Жилищным законодательством РФ предусмотрено три формы проведения ОС в МКД: очное голосование путем совместного присутствия, заочное голосование опросным путем и очно-заочное голосование. Собственники помещений в МКД обязаны ежегодно проводить годовое ОС, что, таким образом, устанавливает периодичность проведения ОС не реже чем один раз в 12 месяцев [10].

Игнорирование собственниками обязанности по проведению ОС неизбежно оказывается на надлежащем содержании общего имущества в МКД, а также может привести к нарушениям, в том числе со стороны УК, ТСЖ и ЖСК, требований законодательства РФ в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, о техническом регулировании, пожарной безопасности, защите прав потребителей и т.п. Кроме того, без проведения ОС невозможно в одностороннем порядке для УК определить размер платы за содержание общего имущества в МКД – нередки случаи, когда собственники не повышают размер платы в течении нескольких лет, несмотря на рост инфляции, удорожание материалов, работ и услуг подрядчиков, необходимость индексации зарплат работникам УК и другие факторы [13].

Роль ОС как колективного действия собственников помещений в МКД в России сложно переоценить – это орган управления МКД. Собрания

проводятся в целях управления МКД путем обсуждения вопросов повестки дня и принятия решений по вопросам, поставленным на голосование, в пределах компетенции ОС: выбор способа управления, текущего и капитального ремонта, использования и сдачи в аренду общего имущества и т.п. Однако «собственники приватизированных ячеек-квартир зачастую не способны полноценно содержать свою недвижимость» [3. С. 60].

ОС собственников помещений, будучи органом управления МКД, отражает намерения собственников по отношению к общему имуществу, проявляет их жилищные стратегии. Однако есть основания сделать вывод, что «приватизация, подразумевающая обособление жилищной собственности частным владельцам, полностью отвечающим за ее обслуживание и использование, не состоялась» [4. С. 123] ввиду низкой активности собственников помещений в МКД и незаинтересованности большинства из них в решении общедомовых вопросов и проблем.

Таким образом, в результате приватизации жилья возникает не только институт частной собственности на жилье, но и институт совместной собственности в МКД – общее (общедолевое) имущество, что и является фактором объединения жителей в социальное множество. Перспективны дальнейшие исследования факторов, влияющих на активность собственников помещений в МКД и их отношение к общему имуществу, а также социально-экономических механизмов повышения активности и ответственности собственников по отношению к общему имуществу.

Литература

1. Аристотель. Политика // М.: РИПОЛ классик. 2010. 592 с.
2. Белокрылова О.С., Ермишина А.В. Факторы коллективных действий (на примере жилищной самоорганизации) // TERRA ECONOMICUS. 2012. Т. 10. № 1. С. 174–179.
3. Бессонова О.Э. Жилищная модель на современном этапе // ЭКО. 2009. № 7. С. 58–70.
4. Бессонова О., Кирдина С. Мониторинг жилищной реформы: от приватизации к новой модели управления // ЭКО. 1996. № 9. С. 120–127.
5. Бушкова-Шиклина Э.В. Жилищные классы: анализ ситуации в России и Кировской области // Заметки ученого. 2018. № 6 (31). С. 39–45.
6. Бушкова-Шиклина Э.В. Жилищные и социальные классы в России: грани соприкосновения // Управление устойчивым развитием. 2018. № 3 (16). С. 40–44.
7. Ввод в действие жилых домов в городской и сельской местности в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/storage/mediabank/stroi132.xls> (дата обращения 19.07.2020).
8. Вирно П. Грамматика множества. К анализу форм современной жизни // М.: ООО «Ад Маргинем Пресс». 2013. 176 с.
9. Вирт Л. Избранные работы по социологии / Сборник переводов РАН ИНИОН. Центр социал. научн.-информ. исследований. Отд. социологии и социал. психологии. Пер с англ. Николаев В. Г.; Отв. ред. Гирко Л. В. // М.: ИНИОН, 2005. – 244 с.

-
10. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 06.02.2020) [Текст]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_105270/ (дата обращения 27.03.2020 г.).
 11. Литвинцев Д.Б. Жители многоквартирного дома как социальное множество / Социальные практики и управление: проблемное поле социологии: материалы II Сибирского социологического форума с международным участием // Новосибирск: НГУЭУ. 2019. С. 219–223.
 12. Литвинцев Д.Б. Сравнительный анализ экономико-правовых особенностей управления многоквартирными домами в Российской Федерации и Республике Беларусь / Экономика строительного комплекса и городского хозяйства: материалы международной научно-практической конференции // Минск: Изд-во БНТУ, 2019. С. 190–200.
 13. Литвинцев Д.Б., Нижальская Н.И. Управление многоквартирными домами в условиях определения потребителем стоимости работ и услуг / Наука. Технологии. Инновации: сборник научных трудов в 9 частях. Часть 7 "Экономика и управление" // Новосибирск: Изд-во НГТУ. 2019. С. 322–325.
 14. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп // М.: ФЭИ. 1995. 175 с.
 15. Основные показатели жилищных условий населения. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/storage/mediabank/jkh39.doc> (дата обращения 19.07.2020)
 16. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности // М.: ИРИСЭН, Мысль. 2010. 447 с.
 17. Скалабан И.А. Общественное участие: теоретико-методологические проблемы интерпретации // Общественные исследования социальных проблем. 2011. Т. 6. № 2. С. 216–220.
 18. Скалабан И.А. Социальное, общественное и гражданское участие: к проблеме осмысливания понятий // Вестник Томского государственного университете. Философия. Социология. Политология. 2011. № 1 (13). С. 130–139.
 19. Скалабан И.А. Участие и общественное участие как социологические категории // Теории и проблемы политических исследований. 2016. Т. 5. № 5А. С. 44–59.
 20. Хардт М., Негри А. Множество: война и демократия в эпоху империи // М.: Культурная революция. 2006. 559 с.
 21. Энгельс Ф. К жилищному вопросу / Изд. 2-е // М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ». 2012. 112 с.
 22. Moore R. Forty Four Years of Debate: The Impact of Race, Community and Conflict // Sociological Research Online. 2011. Vol. 16 (3). P. 194–201.
 23. Rex J., Moore R. Race, Community and Conflict // London: Oxford University Press for the Institute of Race Relations. 1967. 304 p.
 24. Saunders P. Beyond Housing Classes: The Sociological Significance of Private Property Rights in Means of Consumption // International journal of urban and regional research. 1984. Vol. 8 (2). P. 202–227.

Denis Litvintsev (e-mail: denlitv@inbox.ru)

Institute of Social Technologies, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk

THE FORMATION OF HOUSING CLASSES, INSTITUTIONS OF SHARED PROPERTY AND GENERAL MEETING AS A RESULT OF HOUSING PRIVATIZATION IN RUSSIA

Housing privatization in Russia resulted from the transformation of the socio-economic system of housing and communal services, in which process housing classes were formed (owners of premises in apartment buildings, apartment tenants and tenants of social housing), as well as socio-economic, social and legal institutions of shared property and general meeting. The article proposes an approach to the analysis of new institutional structures of society, based on the concept of housing classes by J. Rex and R. Moore, the theory of social multitude by M. Hardt, A. Negri and P. Virno, models of common resource management by E. Ostrom and M. Olson, as well as the classification of the participation process by I. Skalaban

Keywords: housing privatization, housing classes, social multitude, condominium, social institution, common property, general meeting, collective action.

DOI: 10.31857/S020736760013402-1

© 2021

Елена Шестакова

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики Российской академии наук (Москва)
(e-mail: eestestakowa@gmail.com)

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДО И В ЭПОХУ ПАНДЕМИИ: ПРОБЛЕМЫ СТАРЫЕ И НОВЫЕ

В статье рассматриваются состояние и основные тенденции трансформации сектора социальной защиты в экономически развитых странах, прежде всего европейских, в период после экономического кризиса 2008/2009 гг., связанные с экономией государства на социальных расходах, изменениями на рынке труда, освобождением работодателей от выполнения некоторых требований в отношении условий труда и страхования работников. Наибольшее внимание уделяется традиционным инструментам социальной поддержки и их изменениям в ходе нового кризиса, вызванного пандемией: выплате пособий по болезни, безработице, схемам поддержки неполной занятости и обеспечения гарантированного минимального дохода, вопросам финансовой доступности услуг системы здравоохранения.

Ключевые слова: социальная защита, рынок труда, социальное страхование, бюджетное финансирование, социальные пособия, гарантированный минимальный доход.

DOI: 10.31857/S020736760013403-2

Обширная система социальной защиты считается краеугольным камнем европейской системы социального благосостояния и основой европейской социальной модели. В течение последних десятилетий в силу серьезного влияния таких структурных факторов как старение населения и изменение моделей занятости, а также в результате негативных последствий сначала финансово-экономического кризиса 2008/2009 гг., а затем и пандемии коронавирусной инфекции, национальные системы социальной защиты сталкиваются с новыми задачами и вызовами.

Вплоть до начала 2020 г. основной акцент в большинстве экономически развитых государств делался на смешанном финансировании социальной защиты, проведении активной политики привлечения на рынок труда особых групп населения (инвалидов, возрастных работников) и адаптировании систем социальной защиты к потребностям и возможностям финансового участия в социальном страховании различных категорий самозанятых и растущего числа атипичных работников.

Общие тенденции и структура системы социальной защиты. В среднем общественные расходы на социальную защиту в ЕС в период до начала пандемии составляли 28% ВВП, колеблясь в пределах от 34% ВВП во Франции до 15% в Румынии и государствах Балтии [16, Р. 11]. В усредненном варианте основным источником финансовых средств выступали страховые взносы социальных партнеров (55% от общего объема расходов), далее следовали бюджетные

средства (40% расходов) и 5% составляли другие источники, включая инвестиционные доходы от размещения временно свободных денежных средств. Но в страновом разрезе это соотношение существенно различалось в зависимости от используемой страховой или бюджетной модели социальной защиты и различных финансовых правил для каждого компонента системы (пенсионного обеспечения, долговременного ухода, пособий по болезни и безработицы и особенно медицинского обслуживания). Так, например, для Дании, Швеции, Великобритании характерно в основном бюджетное финансирование медицинского обслуживания (свыше 80% от расходов на здравоохранение), а для Германии, Франции и Чехии – страховое (более 75% от расходов в данной сфере) [1, Р.12].

В Германии, основоположнице страховой системы социальной помощи, доля страховых взносов составляет 64,8%, а финансирования за счет налоговых поступлений – 33,5% от общей величины расходов на данные цели [7, р. 5]. Еще выше уровень страховых платежей в финансировании социальных пособий и услуг в государствах Балтии и Восточной Европы. Среди немногих стран, где доля налоговых средств в социальных расходах превышает 45%, – Великобритания, Ирландия, Швеция и особенно Дания.

В системах страхового типа размеры пособий связаны с занятостью, и большая доля социальных выплат поступает в домашние хозяйства с относительно более высокими доходами. В Италии трансферты, которые получают лица трудоспособного возраста, входящие в нижние 20% населения по доходам, составляют около 40% от среднего уровня социальных трансфертов в стране, а реципиенты, составляющие наиболее обеспеченный квинтиль населения, получают 200% от среднего уровня. В Испании это соотношение составляет 60% и 150% от среднего уровня социальных трансфертов в стране. И, наоборот, относительно более высокие социальные выплаты получает низкоходная часть населения в Австралии, Нидерландах, Великобритании. В Великобритании соотношение выплачиваемых социальных трансфертов для нижнего и верхнего квинтилей населения по доходам находится в пределах 155% и 25% от среднего уровня социальных трансфертов [17, Р. 8].

В течение последнего десятилетия в сфере финансирования социальной защиты проявилась тенденция некоторого снижения доли страховых взносов социальных партнеров (с 59% в 2005 г. до 55%) и одновременно повышение доли налогов, как правило, общих (с 37,5% до 40%). При этом доля работодателей в основном, за редким исключением, сокращалась более быстро, чем работников. Вопрос соотношения общих и специальных налогов в процессе социального финансирования был решен в пользу первых. Специальные налоги играют более-менее заметную роль в социальном финансировании только во Франции (24% от общего финансирования) и Бельгии (10%).

Изменение соотношения страховых платежей и бюджетных социальных расходов явилось не только результатом проводимых во многих странах

реформ пенсионного обеспечения и медицинского обслуживания, но и во многих случаях структурных трансформаций, в том числе изменений на рынке труда, увеличения численности работников, за которых выплачиваются взносы в сокращенном размере или не выплачиваются вообще. Так, в Италии, чтобы снизить расходы на рабочую силу и поддержать уровень занятости определенных групп работников, использовалось частичное или временное (до 3 лет) прекращение уплаты страховых взносов работодателями, нанимающими работников на условиях гибких контрактов, при этом взносы за работников осуществляло государство. Другими немаловажными факторами выступали рост числа договоров с сокращенным размером страховых взносов (для самозанятых, фрилансеров, платформенных работников), расширение использования программ минимальных пособий и пенсий [11, Р. 14]. Тем не менее взносы работодателей пока в среднем обеспечивают финансирование 35% общего объема расходов на социальную защиту, наемных работников – 15%, самозанятых и получателей пособий – по 2%.

Таблица 1
Доля от общих расходов на социальную защиту (в %, в среднем в ЕС–28)

Сектора	2005 г.	2016 г.
пенсии по старости	38,6	40,1
медицинское обслуживание	28,7	29,5
пенсии и пособия по инвалидности	8,0	7,4
пенсии по потере кормильца	6,7	5,5
семейные пособия	8,4	8,7
пособия по безработице	5,8	4,6
пособия на жилье	2,0	2,0
пособия по бедности	1,8	2,2

Источник: Jessoula M., Pavalini E., Raitano M., Naliti M. Financing social protection // Italy. Brussels: European Commission. 2019, p.10.

Пенсионные выплаты в большинстве стран формируют наиболее значимый и постоянно растущий сектор социальных расходов, несмотря на проводимые длительное время реформы по повышению пенсионного возраста, ограничениям по выходу на раннюю пенсию, замораживанию или ограничению индексации пенсий.

Доступность медицинского обслуживания. Затраты на медицинское обслуживание вместе с расходами на пособия по болезни в среднем составляют 30% от общих расходов на социальную защиту (таб. 1). И данный сектор, как и пенсионное обеспечение, переживал в последние годы период «рационализации», сокращения государственного финансирования и субсидирования для достижения макроэкономической стабильности и торможения роста расходов на медицину. Период пандемии неизбежно должен отразиться как на общих расходах на сферу здравоохранения, так и на структуре этих расходов. Доступ

к медицинскому обслуживанию традиционно включает несколько взаимосвязанных параметров измерения: охват населения, доступность с точки зрения расходов пациентов (разделение расходов), объем предоставляемых медицинских услуг, время ожидания и расстояние до медицинского учреждения. Расходы на здравоохранение в Европе колеблются от 3% ВВП (Кипр) до 9,4% (Германия). За последнее десятилетие они выросли более чем на 1% ВВП только в 4 странах, в том числе в Германии и Великобритании, в целом ряде государств они сокращались. Во многих странах как Южной, так и Восточной Европы проводились реформы по снижению стоимости медицинского обслуживания, особенно стационарного, сокращению финансовоемких инфекционных служб, ограничению расходов на лекарства и медикаменты, расширению системы соплатежей со стороны пациентов.

Успехи или неудачи в борьбе стран с пандемией коронавируса неизбежно вызывают желание сравнить различные модели медицинского обеспечения стран и их способность отвечать на непредвиденные угрозы. Традиционно национальные модели здравоохранения разделяются на три неравные по численности входящих в них стран группы: национальные системы здравоохранения, обязательные страховые системы и частные системы. Кроме того, в ряде государств, например в Финляндии и Греции, действуют смешанные системы, объединяющие в себе основные признаки двух первых. А обязательное бюджетное или страховое финансирование дополняется сектором добровольного индивидуального или коллективного частного медицинского страхования. Наиболее широкий, всеобщий охват может обеспечиваться как универсальной бюджетной, так и страховой системами. Но при этом необходимо учитывать и некоторые национальные особенности функционирования базовых моделей. В Нидерландах и Швейцарии, странах с действующими системами обязательного частного медицинского страхования, граждане располагают свободой в выборе страховых компаний, но зависимые члены семьи, не имеющие собственных доходов, (в отличие от системы обязательного государственного страхования) должны страховаться самостоятельно. Государство в этом случае вводит пониженные ставки страховых взносов для определенных категорий застрахованных, прежде всего детей и молодежи, или субсидирует частично или полностью страховые взносы для лиц с низкими доходами.

Бюджетная система финансирования медицинского обслуживания в Дании демонстрирует невысокий относительный уровень расходов на здравоохранение в общем объеме социальных расходов (20%), но одновременно в стране растет число людей, охваченных частным медицинским страхованием. Полис дополнительного страхования детей имеет более половины датских семей, взрослого населения – 20% [16, Р. 35]. Более-менее успешные результаты и до, и в период пандемии отмечались в странах со здравоохранением и бюджетного и страхового типов. Но данные результаты могли быть связаны

как с организацией системы здравоохранения, в частности обеспеченностью местами в медицинских учреждениях и численностью и квалификацией персонала, так и многими другими факторами. В Швеции, избравшей путь отказа от введения жестких карантинных мер и приостановки многих направлений экономической деятельности, фиксируется более низкий уровень медицинских расходов в расчете на пациента, чем в большинстве соседних стран, и самые низкие показатели числа мест в стационарах в ЕС по отношению к численности населения[14, Р. 7].

Одним из важных направлений реформирования систем здравоохранения в последние годы было расширение участия граждан в покрытии медицинских расходов, которое могло принимать различные формы: прямой оплаты, разделения расходов, дополнительной оплаты за услуги сверх установленных норм, неформальных платежей. В общем объеме расходов на медицину различные формы оплаты услуг пациентами составляют в среднем 15-20%, поднимаясь в ряде стран Восточной Европы и Балтии до 40% и более, в том числе и за счет значительной доли неформальных платежей. Различные по размерам официальные соплатежи действуют при первичном посещении врачей общей практики, обращении к специалистам, выписке рецептов, лечении в стационаре. Для регулирования уровня расходов в большинстве случаев устанавливается верхний лимит общих или отдельных расходов пациентов. Например, в Швеции годовой лимит на расходы на поликлиническое обслуживание составляет достаточно скромные (по меркам страны) около 110 евро, на оплату лекарств – 225 евро. Кроме того, размеры соплатежей граждан во многих странах могут корректироваться в соответствии с доходами, возрастом и статусом здоровья пациентов. В Великобритании от соплатежей за выписку рецептов освобождаются лица пенсионного возраста, члены семей с низкими доходами, беременные и женщины с детьми до одного года, дети, больные с определенными заболеваниями (диабет, эпилепсия, онкологические заболевания). В Бельгии и Франции, где пациенты сначала оплачивают услуги медиков, а потом получают определенную компенсацию от страховой компании, лица с доходами ниже определенного уровня пользуются медицинской помощью без предварительной ее оплаты. В Австрии в число особых групп, полностью освобожденных от соплатежей при получении медицинской помощи, входит $\frac{1}{4}$ населения, а в Португалии – около $\frac{1}{2}$ [1, Р. 22].

Такое широко распространенное и поддерживаемое государством в сфере пенсионного обеспечения направление как добровольное страхование в области медицины развито значительно слабее. Более 10% в общих расходах на медицину оно составляет только во Франции, Словении и Ирландии, в основном эта доля не превышает 4–5% [1, Р. 13]. Добровольное медицинское страхование может обеспечивать получение услуг, не включенных в общую систему, таких как стоматологическая помощь, расходы на соплатежи

пациентов, получение возможности более широкого выбора медицинских учреждений и быстрого доступа к плановой медицинской помощи, лучшие условия в стационаре, но вполне ожидаемо используется более обеспеченными слоями населения.

При формально универсальном охвате медицинским обслуживанием в ряде стран сохраняется проблема неравенства в доступе, исходя из статуса экономической активности. Безработные, бездомные, мигранты, отдельные этнические меньшинства (цыгане) и даже в определенной степени пенсионеры, прежде всего одинокие очень пожилые женщины, могут сталкиваться с ограничениями в получении медицинских услуг. Прежде всего речь идет о странах Восточной Европы, Балтии, Греции. В еще большей степени это касается назначения пособий по болезни. Если в небольшой группе стран (Дания, Бельгия, Испания, Швеция и др.) в отношении самозанятых и ряда других категорий нестандартных работников действуют такие же правила предоставления пособий по болезни, как и для наемных работников, то в большинстве других государств для самозанятых применяются условия добровольного (Нидерланды, Польша, Чехия, Канада) или частного страхования (Франция, Норвегия, Ирландия). Так, регулярно проводимое обследование включенности в систему медицинского страхования самозанятого населения Нидерландов, показывает, что страховятся на случай болезни около 27% такой категории работников, как самозанятые и индивидуальные предприниматели. Причины низкого охвата — высокая стоимость такого рода страховки (в среднем около 4050 евро в год), длительный период ожидания (13 недель) и собственные представления о состоянии здоровья [15, Р. 12]. Для лиц, не охваченных системами социального страхования, основной формой поддержки являются пособия по обеспечению минимального дохода.

Пособие по болезни для наемных работников, отработавших у своего работодателя не менее года, в среднем составляет 60–80% последней заработной платы, поднимаясь в ряде государств Северной и Центральной Европы до 100%, но в течение ограниченного периода. При длительном заболевании размер возмещения снижается, а условия и размеры выплат зависят в значительной степени от условий коллективных договоров.

В силу действия различных подходов к финансированию пособия по болезни серьезно различается роль государства в этой области. Используются и страховая, и в основном налоговая схемы финансирования. Но и при налоговой системе, как в Норвегии и Швеции, начальный период болезни (в Норвегии до 16 дней, Швеции до 14 дней) оплачивается работодателем, далее финансирование идет из государственных средств [9, Р. 11].

В ответ на пандемию 16 государств ОЭСР повысили, некоторые очень существенно, размер выплат по болезни для лиц с COVID-19. Срок оплаты больничных был увеличен со стандартных 5–15 дней до нескольких недель

и даже месяцев. Часть государств, в том числе Франция, Великобритания, Дания, Норвегия, выплачивали пособия по болезни или специальные пособия и лицам, оказавшимся на карантине. Государство взяло на себя обязанность покрывать большую часть расходов на выплату пособий по болезни, которую несут работодатели (в среднем по странам, по которым есть данные, доля расходов работодателей на их финансирование снизились с 50% до 20%) [6, Р. 56]. В США в период первой волны пандемии были введены обязательные, осуществляемые работодателем, двухнедельные выплаты работникам, заболевших новым вирусом, в компаниях с численностью занятых до 500 человек, расходы на которые полностью компенсировало федеральное правительство.

Специальные пособия во многих странах были предусмотрены для родителей, которые были вынуждены находиться дома с детьми из-за карантина. Работники, остающиеся дома, могли получать выплаты в фиксированном размере, как в Бельгии и Финляндии, или в виде части заработной платы, как во Франции, Германии, Италии и др., или как в Австрии и Норвегии зарплату в полном объеме.

Пандемия привлекла особое внимание к вопросам готовности национальных систем здравоохранения к чрезвычайным обстоятельствам, к использованию новых медицинских технологий, заставило руководство и общественность пересмотреть свои подходы к вопросам инвестирования в медицину. После пандемии высока вероятность изменения систем здравоохранения как в организационном, так и технологическом плане.

Сети социальной поддержки и гарантированный минимальный доход. Во всех экономически развитых странах существует та или иная система оказания материальной поддержки для лиц, оказавшихся в состоянии бедности и материальных лишений, в частности особые пособия по бедности или гарантированный минимальный доход. Выделяются несколько типов схем обеспечения минимального дохода. 1) Простые всеохватывающие системы, открытые для всех категорий граждан, которые по тем или иным причинам не в состоянии себя содержать, такого рода схемы действуют в Северной Европе, Швейцарии и отдельных регионах Италии и Испании. 2) Общие схемы, но со строгими правилами отбора и охвата реципиентов данных пособий. Они в основном характерны для Австрии, Португалии, ряда регионов Испании, Венгрии и др. 3) Третья группа объединяет системы, состоящие из общих схем, дополненных адресными пособиями. Они используются, например, в Германии, Великобритании, Польше. Следующую группу составляют страны со сложными схемами, сочетающими несколько категориальных (адресных) пособий (Франция, Румыния). При этом очень небольшое число принятых в странах схем гарантированного минимального дохода обеспечивают относительно адекватный уровень поддержки дохода. В основном назначение данных пособий преследует цель не сокращения бедности, а снижение ее самых острых

проявлений. В наиболее ограниченных схемах (в странах ЦВЕ) размер минимального пособия на одинокого получателя колеблется в пределах 24–29% от общего уровня бедности, принятого в Европе (60% от медианного национального душевого дохода) и в целом ряде государств не достигает условного абсолютного уровня бедности (40% медианного душевого дохода), например в Греции, Словакии, Эстонии, большинстве регионов Испании. В наиболее щедрых системах (Бельгия, Дания, Нидерланды, Ирландия) выплаты составляют 70-90% от общего уровня бедности [5, Р. 23].

Основой для расчета минимального гарантированного дохода могут служить фиксированная доля от медианного дохода (в ряде регионов Италии), определение прожиточного минимума на базе потребительской корзины (Чехия, Финляндия, Польша, Швеция), уровень минимальной заработной платы (Франция, Нидерланды, часть регионов Испании) или расходы нижней децильной группы населения (Швейцария). В ряде стран вообще отсутствует четко установленный механизм определения уровня данного пособия, и он рассчитывается на произвольной основе (Австрия, Бельгия, Болгария, Дания, Словакия). Схема минимальных доходов предназначена для покрытия основных базовых расходов, считающихся необходимыми в данном обществе, поэтому в наиболее широких и щедрых схемах они включают такие компоненты, как расходы на жилье и коммунальные услуги и расходы, связанные с особыми условиями (инвалидность, наличие малолетних детей). Так, в Чехии пособие по минимальному доходу состоит из трех частей: базового пособия на удовлетворение текущих потребностей, доплат на покрытие оправданных расходов на жилье, третьим компонентом являются разовые доплаты в чрезвычайных обстоятельствах. В Германии выплаты гарантированного минимального дохода, помимо покрытия текущих минимальных расходов, предусматривают установку доплат для отдельных групп реципиентов или лиц, находящихся в сложных ситуациях, а также специальные разовые выплаты на экстренные расходы.

Тем не менее во многих странах признается, что схемы минимальных гарантированных пособий не покрывают значительной части необходимых расходов, поэтому после оценки нуждаемости они дополняются широким спектром других пособий: на аренду жилья и коммунально-бытовые услуги, субсидиями на оплату расходов на электроэнергию и отопление, на медицинское страхование и медицинскую помощь, включая и стоматологическую, пособиями на уход и образование детей. В некоторых странах действуют и другие менее распространенные виды пособий для нуждающихся категорий, например, по интеграции для участия в социальных программах, для нуждающихся студентов, помочь в погашении задолженности, на обязательное страхование жилья и др. Получающие данные пособия имеют преимущественный доступ к определенным видам услуг и пользуются скидками или субсидиями при

оплате их стоимости (социальное жилье, юридические и социальные услуги, профессиональное обучение, уход за детьми, бесплатное школьное питание, медицинское обслуживание, защита от кредиторов). В среднем расходы на социальную защиту с учетом оценки нуждаемости (mean-tested) в Европе составляют 12% от общих расходов на социальную защиту, варьируя от 37% в Дании, до минимальных 1% в Эстонии и Латвии [16, Р. 35].

Лежащее в основе формируемой сети социальной поддержки понятие бедности, как в экономической теории, так и на практике, весьма условно, что позволяет как завышать, так и чаще занижать количество бедных, претендующих на какой-либо вид социальной помощи. На практике при назначении конкретных пособий обычно используют официально установленные критерии нуждаемости или фильтры включения в определенную социальную программу. Условиями назначения гарантированного минимального пособия являются доходы и имущество ниже установленного минимального уровня, отсутствие прав на другие социальные пособия, наличие гражданства, для трудоспособных лиц дополнительными условиями могут быть готовность работать, регистрация в службе занятости, заключение договора об интеграции в рынок труда, немедленное информирование об изменении своего финансового положения. Достаточно сложным вопросом в плане оценки нуждаемости во многих случаях служит определение размеров активов домашних хозяйств предполагаемых получателей помощи. Наиболее простым и распространенным вариантом является определение общего уровня активов, в соответствии с которым при превышении стоимости недвижимого, движимого имущества и накоплений определенной величины пособие не назначается. Действует правило использования сначала собственных накоплений и только потом обращения за помощью. Но размер этого минимального уровня активов варьирует практически от 0 (в Финляндии) до нескольких тысяч евро (в Германии и Австрии). Кроме того, существуют различные правила, касающиеся исключений из оцениваемой массы имущества (единственного, но скромного по размерам жилья, необходимого для работы или решения семейных проблем транспортного средства, определенной суммы накоплений, прежде всего пенсионных). Другой, но значительно менее распространенный подход учитывает функциональную стоимость активов семьи, возможность с их помощью извлечь доход.

Использование тестов на имущество способствует существенному сокращению доли лиц, формально претендующих на пособия. В Германии, придерживающейся первого типа оценки, тест на активы приводит к исключению приблизительно 25% предполагаемых реципиентов, в Бельгии, где используется более сложная вторая схема оценки, это сокращение составляет около 7% [13, Р. 18]. Кроме формальных ограничений на уровень охвата нуждающихся категорий пособиями, связанными с поддержанием минимального дохода,

оказывает влияние и целый ряд других факторов: качество управления схемами, доступ к соответствующей информации, степень забюрократизированности процедуры, психологическое давление. В ряде государств Северной Европы и Испании местные органы власти наделены очень широкими полномочиями по определению критерии нуждаемости и отбору кандидатов. Есть примеры, когда местные властные структуры имеют право направлять сэкономленные на предоставлении социальной помощи ресурсы на другие статьи расходов, что стимулирует экономию на этом направлении социальных расходов. В целом жесткий адресный подход к системе социальной защиты в силу сложных правил отбора, эффекта стигматизации, недостатка информации у потенциальных получателей и административных барьеров при назначении пособий может лишать многих нуждающихся в защите необходимой поддержки [3, Р. 15]. Согласно проведенным исследованиям, во Франции не получают пособия по гарантированному минимальному доходу около $\frac{1}{2}$ бедного взрослого населения (с доходами менее 40% от медианных национальных). В Германии доля лиц, которые по формальным признакам могли бы претендовать на соответствующую денежную помощь, но ею не пользуются, составляет, по оценкам, от $\frac{1}{3}$ до $\frac{2}{5}$. В Великобритании $\frac{1}{3}$ возможных претендентов не просят о получении пособия [13, Р. 25].

Кризис, вызванный пандемией, негативно отразился на самых широких слоях населения, хотя масштабы и глубина данного влияния была неодинаковы для различных социально-экономических групп. Если использовать критерий относительной бедности, применяемый в ОЭСР (менее 50% от медианного душевого дохода в стране), то средний показатель бедного населения в данной достаточно широкой группе стран составляет 12% от общей его численности (ниже данного уровня во Франции, Германии, Швеции, Дании – менее 10% и выше 17% в США и Корее). Но по тем странам, по которым есть данные (28 стран ОЭСР), еще 36% населения относятся к категории финансово нестабильных домашних хозяйств, то есть на текущий момент они не принадлежат к категории бедных, но находятся в состоянии риска попадания в данную категорию при неожиданном резком снижении доходов (потеря работы, разрушение семьи, наступление инвалидности). Их финансовые и материальные ресурсы не могут обеспечить им сохранение уровня жизни выше уровня бедности в течение 3 месяцев. В таком положении находится более половины населения, например, в Греции и Польше и около трети во Франции, Испании и Германии [10, Р. 69].

В этой связи необходимо иметь в виду, что такой тип помощи, как пособие по минимальному доходу и другие виды пособий с оценкой нуждаемости, в принципе не предназначены для поддержки представителей среднего класса, работников со средней и выше средней заработной платой и обладающих определенным личным имуществом, чьи первичные доходы резко упали

в ситуации локдауна для ограничения масштабов пандемии и которые оказались в состоянии отсутствия возможности покрывать текущие жизненные расходы. Многие самозанятые, нуждающиеся в экстренной материальной помощи и владеющие определенными неликвидными активами, также оказались в положении, лишающем их формальной возможности назначения им минимального социального пособия. Не могли получить какой-либо официальной страховой социальной поддержки и неформально занятые работники. Разные государства по-разному подошли к решению этих проблем. Ряд стран, прежде всего англо-саксонской группы, использовали главным образом действующие системы пособий, связанных с нуждаемостью, и выплачивали пособия только домашним хозяйствам с определенным уровнем дохода и активов (Великобритания, Австралия). В другой группе основной объем помощи был оказан через систему страховых трансфертов (Италия, Испания). Многие государства континентальной Европы использовали смешанные схемы, комбинирующие страховые пособия для работающих и потерявших работу граждан с универсальной поддержкой семей с детьми и схемами гарантированного минимального дохода для наиболее уязвимых групп (Австрия, Германия, Франция).

Скорость и серьезность коронавирусных шоков потребовала беспрецедентного уровня поддержки как по глубине, так и по ширине охвата. Среди мер, вошедших в антикризисный пакет, были расширение системы пособий и помощи по безработице, повышение уровня их доступности и продолжительности, облегчение компаниям доступа к программам субсидирования сокращенной занятости. Данные программы, нацеленные на минимизацию потери рабочих мест и создание условий для быстрого восстановления экономической деятельности при улучшении ситуации, предусматривали государственное субсидирование значительной доли потерянной заработной платы для наемных работников, которые вынуждены не работать или работать сокращенное количество часов.

Для адресной поддержки групп, которые не могли использовать программы, связанные с замещением заработной платы, в качестве основного инструмента применялись действующие схемы с оценкой нуждаемости. При этом, чтобы в период пандемии ускорить процесс предоставления пособий и расширить круг потенциальных получателей, исключались или существенно упрощались и облегчались условия для получения пособий. Так, в Нидерландах и Австрии были временно отменены тесты на доходы других членов семьи и активы для претендентов на минимальные социальные пособия. В Германии приостановлено проведение тестов на активы по программе помощи по безработице, а в покрываемые пособием расходы были включены все расходы на жилье (а не только разумные расходы, как было ранее), упрощен тест на доходы. Кроме того, многие страны ожидали, вследствие мер социальной

изоляции, приостановили требование в качестве условий назначения социальных пособий, в том числе помощи по безработице, поиска работы и повышения активности на рынке труда. Так, Италия на 2 месяца отменила требование по поиску работы для получения минимального дохода в период карантина. Великобритания временно отменила правило о персональном направлении на общественные работы и проведение медицинского освидетельствования претендентов на социальные выплаты.

Кроме использования традиционных схем социальной помощи, предусматривающих оценку нуждаемости, некоторые страны ввели новые временные экстренные программы поддержки населения. Основными целевыми группами данных программ были неохваченные обычными страховыми программами категории работников, прежде всего самозанятые, работники с нестандартной занятостью, с особыми потребностями, в том числе семьи с детьми. В Великобритании самозанятые (со средним годовым доходом до 50 тыс. фунтов) получили налогооблагаемый грант в размере до 80% от их предыдущего месячного дохода за последние 3 года (с верхним лимитом 2500 фунтов в месяц). Аналогичные меры были предприняты в Австрии, самозанятые граждане получили пособие, замещающее 80% их нетто доходов за аналогичные месяцы 2019 г. (с верхним лимитом 2 тыс. евро).

В силу сложности достоверного определения размеров предыдущего дохода самозанятых и оценки их нуждаемости, большая группа государств использовала выплаты в фиксированном размере. Италия для ускорения выплат и поддержки доходов многочисленной группы самозанятых осуществила выплаты фиксированной суммы в 600 евро потерявшим работу работникам сферы туризма, отдыха и развлечений в стране. Германия прибегла к назначению дополнительных сумм поддержки для небольших фирм и самозанятых (с численностью наемных работников до 10 человек), предназначенных для выплаты заработной платы работникам и покрытия текущих расходов. Размер государственной поддержки определялся в зависимости от числа работников и величины расходов фирмы в пределах до 15 тыс. евро. Испания ввела новое национальное пособие по обеспечению прожиточного минимума (с оценкой нуждаемости *ingreso mínimo vital*), нацеленное на снижение риска бедности. Размер месячных выплат по данной программе в зависимости от типа семьи был установлен в стране в диапазоне от 462 до 1015 евро в зависимости от размеров и типа семьи.

Особые проблемы: социальная поддержка работников с нестандартной занятостью и временно неработающих. Еще до возникновения современного медико-социального кризиса многие западные специалисты высказывали мнение, что действующие системы социальной защиты менее всего адаптированы к потребностям работников с нестандартной занятостью [2, Р. 18]. Новые технологии предоставляют дополнительные возможности тем, кто ранее был

исключен из рынка труда (например, инвалидам, лицам с семейными обязательствами), но и несут в себе новые риски: финансирования социальных услуг, управления безопасностью, ведут к увеличению диапазона социального неравенства. Было установлено, что только в 6 европейских странах из 28, по которым проводились соответствующие исследования, действуют условия социального страхования самозанятых, аналогичные страхованию наемных работников. Это объясняет, почему только около трети безработных в странах ОЭСР могут рассчитывать на получение пособий по безработице, так как среди безработных много работников, ранее работавших на условиях нестандартной занятости.

Общей тенденцией в последние годы было сокращение защищенности трудовых контактов, внедрение новых форм трудовых договоров, ограничивающих юридические и финансовые издержки работодателей при их прекращении, постепенная замена в ряде государств с высокой безработицей постоянных рабочих мест временными.

Еще одна болевая точка – растущий сектор низкооплачиваемой (менее $\frac{2}{3}$ от национальной медианной заработной платы) и нестабильной занятости (переход не менее 3 раз из состояния занятости в состояние незанятости в течение 36 месяцев и не менее 2 раз в этот период обращение за пособием по безработице) [6, Р. 120]. Рост нестандартных форм и низкооплачиваемой занятости являются, с одной стороны, результатом влияния технического прогресса и системных изменений на рынке труда, связанных с платформенной занятостью и гиг-экономикой, с другой, частично связаны с тенденцией либерализации трудового законодательства. Количество простых работ без специальных требований к квалификации сокращается, становится все более сложно интегрировать неквалифицированных работников в рынок труда на более-менее устойчивой базе. Если обратиться к французскому опыту, то хотя абсолютное большинство работающих в стране имеют постоянные рабочие контракты, но почти 90% новых рабочих мест в стране создается на базе краткосрочных контактов. 70% этих новых договоров – продолжительностью не более месяца, что вынуждает работников выбирать между краткосрочной работой и безработицей [12, Р. 10]. Традиционными инструментами регулирования, которые используются для снижения бедности работающих, являются гарантированная минимальная заработка, многочисленные инструменты регулирования неполной занятости, предоставление возможности сочетать получения пособия с оплачиваемой работой. Во Франции действует закон 2013 г. о защите занятости, в соответствии с которым минимальное число работы в неделю при неполной занятости установлено на уровне 24 часов. Но при этом действуют различные исключения, позволяющие работодателям нарушать данную норму.

В Германии сектор низкооплачиваемых рабочих мест составляет 22,7% от общей занятости в стране. Особенно высокий риск оказаться среди работающих бедных у работников с низкой интенсивностью труда (20–45% от общей

нормы времени работы в течение 12 месяцев) [8, р. 6]. Даже в сравнительно благополучной Швеции, где менее 7% занятого населения живет в бедных семьях, почти $\frac{1}{3}$ работающих попадает в категорию низкой интенсивности труда, и среди них доля бедных уже составляет около 35% [14, Р. 7].

Еще более сложная ситуация в Испании, где доля работающих бедных, по данным на 2017 г., превышала 13% от общей численности занятого населения (в среднем по ЕС – 9,4%), в том числе среди работающих неполное рабочее время около 27%. Острой проблемой страны считается не только высокий уровень безработицы, но и низкое качество создаваемых новых рабочих мест (низкая оплата, короткий период найма, занятость неполное рабочее время или самозанятость). Из 21 млн заключенных в стране трудовых контактов в 2018 г. 93% были временными, из них около 30% продолжительностью менее недели. Доля работающих неполное рабочее время в Испании превышала 50% и продолжает расти [4, Р. 6].

Таблица 2

**Доля бедных среди различных категорий занятого населения
(в % от общей численности группы, с душевыми семейными доходами ниже 60% от национального медианного уровня) ЕС-28**

категории	2012 г.	2017 г.
все население	21,7	22,2
самозанятые	16,4	16,5
работающие	8,9	9,4
наемные работники	6,9	7,4

Источник: Hanesch W. In work poverty in Germany // 2019 Brussels: European Commission. P. 5.

Наиболее низкая доля работающих бедных в Финляндии (менее 3%), что объясняется сохранением пока высокого уровня объединения работников в профсоюзы, распространенностью традиционных трудовых договоров и модели семьи с двумя работающими взрослыми и пока относительно невысокой долей мигрантов в населении.

Именно категории самозанятых, малооплачиваемых наемных работников, занятых неполное рабочее время оказались среди наиболее пострадавших в период приостановки деятельности из-за пандемии целых отраслей экономики. Частично они могли рассчитывать на получение социальных пособий, предназначенных для социально уязвимых категорий, частично на получение пособий по безработице, но далеко не все, даже учитывая временную либерализацию условий предоставления этих пособий.

В среднем в обычных условиях минимальный период занятости для назначения пособия по безработице составляет в европейских странах 12 месяцев из последних 24. Для получения второго типа пособий – помощи по безработице – обычно требуется меньший период занятости и период оценки. Но есть и исключения. Так, во Франции такая помощь может назначаться при условии

занятости не менее 5 лет из последних 10 лет. Ряд стран в качестве требования выдвигают условия выплаты определенного минимального количества взносов или отработанных часов, что может ограничивать доступ к пособиям наемным работникам, занятым неполное рабочее время. Например, в Великобритании взносы на страхование по безработице взимаются только с заработка, превышающих 15% от средней заработной платы в стране, а в Финляндии для входа в систему застрахованные должны быть заняты не менее 18 часов в неделю.

Размер страховых взносов может различаться в зависимости от сектора, вида занятости, размеров заработной платы. В Испании и Нидерландах разный уровень страховых взносов действует для временных (более высокий) и постоянных работников, что косвенно должно стимулировать работодателей заключать определенные типы контактов с работниками. Однако в реальности данная мера не демонстрирует высокой эффективности.

Длительность выплат пособия по безработице в основном в странах ограничивается периодом до 24 месяцев. Нет ограничений по срокам только в Австралии и Новой Зеландии, единственных странах, где данное пособие не является страховым и предоставляется после оценки нуждаемости, а из европейских стран в Бельгии. Размер пособия в большинстве случаев составляет определенный процент от ранее получаемой заработной платы, реже – фиксированную выплату. Другой вид материальной поддержки лиц, потерявших работу, – помощь по безработице, также назначается на определенный период от 1 до 2 лет. Целый ряд стран стимулирует получающих пособие по безработице лиц трудоустраиваться на неполное рабочее время при сохранении полностью или частично размеров пособия.

В условиях повышения уровня вынужденной незанятости и безработицы в период пандемии половиной стран ОЭСР предприняли меры по расширению доступа или увеличению размеров пособий по безработице, включая облегчение или полный отказ от минимальных требований для назначения пособия, увеличение длительности выплат (до конца кризиса или на определенное время). Швеция существенно повысила нижний и верхний лимиты пособия на период до 100 дней, Австрия приравняла помочь по безработице к размерам пособия по безработице. Финляндия временно ввела пособия по безработице для фрилансеров и самозанятых. В США размер выплат пособия по безработице для всех получателей был повышен на 600 долл. в неделю на период до 4 месяцев. В результате, по оценкам, у $\frac{2}{3}$ получателей пособия по безработице в США сумма выплат превысила уровень их заработной платы по последнему месту работы.

Программы поддержки занятости. Связанное с пандемией искусственное ограничение деловой активности привело к необходимости использования и других экстренных мер поддержки трудоспособного населения, оказавшегося

в условиях прекращения работы. До использования широкомасштабных мер искусственного снижения спроса и социальной изоляции в ЕС регулярно работали из дома около 3% работников, кроме того, 5% относились к категории высокомобильной рабочей силы, которая не была привязана к определенному рабочему месту и могла работать в том числе и из дома. Еще 10% использовали технологии удаленной работы время от времени. В период пандемии на удаленную работу было переведено в среднем в странах ОЭСР 39% работников. В то же время значительная часть работников была уволена или оказалась в состоянии вынужденной полной или частичной незанятости. В разгар начального этапа кризиса, в мае 2020 года, компании обращались к правительствам стран с просьбой о субсидировании сохранения рабочих мест для более чем 30% наемных работников в Германии и Великобритании и до 50% во Франции. В течение приостановки деятельности в особо уязвимом положении оказались работники, занятые на низкооплачиваемых нестандартных рабочих местах.

Основным инструментом предотвращения массовых увольнений и социальных протестов стали схемы поддержания занятости, которые до пандемии уже действовали в 22 странах ОЭСР. В период временного снижения или прекращения трудовой активности данные схемы сокращения рабочего времени и субсидирования нерабочих часов были скорректированы и расширены. Согласно немецкой программе (*Kurzarbeit*), с марта 2020 г. фирмы могли запрашивать финансовую помощь, если не менее 10% их рабочей силы (ранее было 30%) вынуждены сокращать количество рабочих часов. В соответствии с введенной в Германии схемой, работник получал 60% (67%, если есть дети) нетто заработной платы за неотработанные часы от структур службы занятости страны. В схему были включены работники с временными контактами, ученики, работники сетевых платформ. В апреле государственным решением сумма компенсации была повышена до 70%, а в некоторых секторах и фирмах было принято решение компенсировать 90% заработной платы. В Италии поддержка оказывалась всем нуждающимся организациям без предварительного выделения каких-либо более пострадавших секторов экономики. Размер пособия на выплату заработной платы составил 80% от ее размера с верхним лимитом 998 евро (если заработка плата составляла до 2159 евро) или 1199 евро при превышении этого размера [6, Р. 61]. Часть стран, в основном англо-саксонской группы, внедрила новые схемы субсидирования заработной платы: Австралия и Новая Зеландия – в фиксированном размере, Канада – 75% от обычной заработной платы (до определенного лимита). В отличие от традиционных схем, новые временные программы продемонстрировали большую гибкость, но утратили в значительной степени адресный характер.

Еще одним возможным вариантом поддержки стали так называемые вертолетные (нечелевые) выплаты. Всего три страны, входящие в ОЭСР, анонсировали осуществление денежной поддержки для всего (или почти всего) населения.

В данной группе оказались США, предоставившие чеки на 1200 долл. для всех граждан, зарабатывающих до 75 тыс. долл. в год (150 тыс. долл. на семью). Дополнительно семьи получали по 500 долл. на каждого ребенка до 17 лет. Япония выплатила по 100 тыс. иен всем резидентам страны. Еще одной страной, включенной в данный список, стала Южная Корея, выделившая по 400 корейских вон на одного члена семьи и по 200 на каждого следующего.

Среди дополнительных мер поддержки во многих странах фигурировали: отсрочка выплат по ипотеке и кредитам, налоговых платежей, приостановка оплаты коммунальных услуг, прямая натуральная помощь. Но данные экстренные меры, как и значительное расширение социальных выплат большим группам населения, носят временный характер, и после стабилизации ситуации неизбежно будут отменяться и уже отменяются, а вопросы к системе социальной защиты остаются. К проявившей себя тенденции увеличения недопользования человеческого потенциала, повсеместного распространения неполной занятости и периодической незанятости могут добавиться проблемы увеличения финансовой нестабильности как в рамках отдельных экономик, так и всего мирового сообщества, усиления неопределенности, вероятности появления новых непредсказуемых угроз, повышения рисков углубления неравенства, что неизбежно осложнит решение задач формирования широкой и эффективной системы социальной поддержки населения.

* * *

Возникшие еще задолго до пандемии тенденции структурных изменений на рынке труда, платформизации национальных экономик, появление множества профессиональных групп, не имеющих автономных организаций для выражения своих интересов, и формирование признаков того, что занятость не обеспечивает достаточной защиты для попадания и выхода из состояния бедности, поставили задачу переформатирования системы социальной защиты, ее адаптирования к появлению новых социальных рисков. Растущая экономическая нестабильность в период пандемии, охватившая широкие слои не только наиболее уязвимых, но и небедных домашних хозяйств, усилила запрос на универсальный характер систем социальной защиты и изменение ее дизайна и структуры. Во-первых, обострились проблемы доступности медицинского обслуживания, связанные как с увеличением коечного фонда и численности квалифицированного персонала, так и финансовым обеспечением здравоохранения, укреплением санитарно-эпидемиологических служб, оснащением медицинских учреждений оборудованием, использованием высокотехнологичной медицинской помощи. Перед государствами встали задачи поиска путей сохранения гарантий оказания качественной медицинской помощи всему населению и разработки финансовых механизмов, которые бы снимали финансовые ограничения для пациентов в получении медицинской помощи.

Принимаемые в период текущего кризиса экстренные меры по предотвращению крайне негативного влияния вынужденной заморозки деловой активности на занятость и доходы населения включали: субсидирование заработной платы и неполной занятости, изменение схем оплаты больничных листов, пособий по безработице, расширение гарантий выплаты минимального дохода.

Хотя масштабы негативных последствий для экономики стран еще необходимо будет оценивать, но с достаточной степенью вероятности можно прогнозировать серьезные бюджетные ограничения при выходе из кризисной ситуации и свертывание крупномасштабных долгостоящих программ поддержки. В условиях снижения роли социального диалога и общественного контроля как инструментов достижения социальной стабильности высока вероятность сохранения в обозримой перспективе тенденции на оптимизацию государственных социальных расходов, дальнейшее перекладывание бремени социальных расходов на самих работников, расширение системы индивидуальных накопительных счетов, пропаганды в условиях растущей нестабильности добровольного страхования и, соответственно, значительного усиления диапазона социального неравенства. Это не исключает предпринимаемых в ряде стран мер по интеграции всех типов занятости в систему социального обеспечения, введения новых форм социальной ответственности между использующими труд фирмами и агентствами, предоставляющими рабочую силу. Новый формат трудовых отношений, платформизация национальных экономик ставит много вопросов о необходимости и возможности сохранения набора социальных гарантий, обеспечиваемых главным образом государством и работодателями.

В то же время усиление неопределенности, вероятности появления новых непредсказуемых угроз, повышение рисков углубления неравенства порождают потребность в выработки новых подходов к разработке инструментов регулирования социально-трудовых отношений, придании системе социальной защиты универсального характера как для наемных работников, так и для различных категорий работников с нестандартной занятостью.

Литература

1. *Baeten R., Spasova S., Vanherche B., Coster S.* Inequalities in access to healthcare. A study of national policies // Brussels: European Commission. 2018.
2. *Behrendt C., Anh Nguyen Q.* Innovative approaches for universal social protection for the future of work // Geneva: ILO. 2018.
3. *Browne J., Immervoll H.* Mechanics of replacing benefit systems with a basic income: comparative results from a microsimulating approach. // OECD Social, employment and migration working papers. № 201. 2018.
4. *Cabrero G.R., Gonzalez de Durane A., Gallego V., Codorniu J.M.* In work poverty in Spain // Brussels: European Commission. 2019.
5. *Frazer H., Marlier E.* Minimum income schemes in Europe // Brussels: European Commission. 2016.
6. Employment outlook 2020. Worker security and the COVID-19 crisis // Paris: OECD Publishing. 2020.

-
7. *Gerlinger T., Fachinger U., Hanesch W.* Financing social protection. Germany // Brussels: European Commission. 2019.
 8. *Hanesch W.* In work poverty in Germany // Brussels: European Commission. 2019.
 9. *Hemminges P., Prinz C.* Sickness and disability systems: comparing outcomes and policies in Norway with those in Sweden, the Netherlands and Switzerland. // OECD Economic Department Working Papers. № 1601. 2020.
 10. How's life 2020: measuring well-being // Paris: OECD Publishing. 2020.
 11. *Jessoula M., Pavalini E., Raitano M., Naliti M.* Financing social protection // Italy. Brussels: European Commission. 2019.
 12. *Legros M.* In work poverty in France // Brussels: European Commission. 2019.
 13. *Marchal S., Kuypers S., Marx I., Verbist G.* Singling out the truly needy: the role of asset testing in European minimum income schemes. // Euromod working paper series. EM 04/2020.
 14. *Nelson K., Fritzell J.* In work poverty in Sweden // Brussels: European Commission. 2019.
 15. *Oostveen A.* In work poverty in the Netherlands // Brussels: European Commission. 2019.
 16. *Spasova S., Ward T.* Social protection expenditure and its financing in Europa. A study of national policies // Brussels: European Commission. 2019
 17. Supporting livelihoods during the COVID-19 crisis: closing the gap safety nets // Paris: OECD Publishing. May 2020.
 18. The future of social protection // Paris: OECD Publishing. 2018.

Elena Shestakova (e-mail: eeshestakowa@gmail.com)

Ph.D. in Economics, Leading Researcher

Institute of Economics Russian Academy of Sciences, Moscow

SOCIAL PROTECTION PROGRAMS BEFORE AND DURING THE PANDEMIC: OLD AND NEW CHALLENGES

The article discusses the present-day state of welfare systems and the main trends in their transformation in economically developed countries, especially in Europe, after the economic crisis of 2008/2009 in the context of government spending cuts, changes in the labor market, and reduction of employers' obligations regarding working conditions and employees' insurance.

Most attention is paid to conventional social protection tools and their changes during the new crisis caused by the pandemic: sickness and unemployment benefits, programs for the support of part-time employment and for ensuring guaranteed minimum income, as well as the availability of health care.

Keywords: social protection, labor market, social insurance, budget financing, social benefit, guaranteed minimum income.

DOI: 10.31857/S020736760013403-2

© 2021

Аркадий Мартынов

доктор экономических наук, главный научный сотрудник

Института экономики Российской академии наук, Международный научно-исследовательский институт социального развития

(e-mail: socpolamv@mail.ru)

УСТОЙЧИВАЯ ОБЩЕСОЦИАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК ПУТЬ К ПРОГРЕССУ

Дискуссионная статья посвящена фундаментальным вопросам будущего устойчивого прогресса. Принимая во внимание настоящие мировые вызовы, представляется целесообразным обращение к универсальной концепции системной устойчивости, свойство которой присуще тем или иным образом всем социальным практикам, а не только отражающим взаимодействия между обществом и окружающей средой. В соответствии с этой концепцией реалистичное проектирование институциональных изменений в увязке с ресурсными и организационно-поведенческими переменами, необходимыми для устойчивого развития, призвано происходить в русле системной общесоциальной трансформации. Как следует из приведенной аргументации, переход к устойчивой общесоциальной трансформации реален в случае синергетического осуществления достижимых фундаментальных сдвигов.

Ключевые слова: устойчивый прогресс, социальная системная трансформация, институты, технологические, демографические и климатические изменения.

DOI: 10.31857/S020736760013405-4

Обращаясь к проблеме фундаментального социального прогресса, никак нельзя обойти вниманием нынешнюю общемировую кризисную ситуацию, вызванную грянувшей смертельной эпидемией коронавируса. Она оказалась сопряжена с наступлением продолжительной экономической рецессии, утвердившейся вследствие принятых стабилизационных мер, особенно снижения процентных ставок. Еще более значимы неэкономические последствия эпидемии, проявившиеся в дезактивации всех сфер социальной жизни в большинстве стран.

Несомненно, после завершения острой фазы настоящего мирового кризиса необходимость взаимосвязанного разрешения сгустившихся сложных социальных проблем еще более усилится. Достижение экономической и финансовой стабилизации призвано сопровождаться кардинальным улучшением состояния социальных секторов практически во всех странах посредством эффективных и неизбежно грандиозных инвестиций. Здравоохранение, заметим, только один из этих секторов.

Давно доказано, что для разрешения взаимосвязанных социальных проблем не достаточно только экономического роста, который может быть сопряжен с усилением социального неравенства и антидемократическими переменами. Необходим по настоящему общесоциальный прогресс, обусловлен-

ный в равнозначимой степени экономическими (рыночными) и внеэкономическими драйверами, взаимно дополняемыми друг друга. Такова широко признанная на международном уровне позиция, в практическом плане выразившаяся во всеобъемлющей интеграции различных измерителей прогресса развития современных стран [1, 2].

Взаимосвязанное разрешение крайне значимых проблем, в их числе экологических и климатических, для достижения общесоциального прогресса возможно исключительно на основе интегративного подхода. В конечном итоге, исходя из получившего всеобщее признание императива обеспечения надежного существования нашей планеты.

Исходя из реформистских позиций (например, [3]), имманентная черта желаемого развития общества состоит в его всеобщем прогрессе, который может быть определен как устойчиво поддерживаемый (sustainable). Он характеризуется экономическими, политическими, статусными, экологическими, климатическими и другими количественными и качественными параметрами, которые полагаются устойчивыми в соответствии с принятыми представлениями в ходе развития общества. В первую очередь с хорошо известными императивами устойчивого развития (УР), представленными в одобренной ООН интегративной рамочной концепции Повестка2030 или просто Повестка [4]. Для достижения этих императивов необходимо принимать в расчет весь ряд процессов экономических и иных социальных изменений, связанных с фундаментальными, не краткосрочными, структурными сдвигами [5, 6].

Кратко о существующем исследовательском заделе непосредственно по теме работы. До настоящего времени большинство исследователей опирается на хрестоматийную модель «трех подушек» устойчивости (sustainability) – экологической, экономической и социальной, обстоятельно представленной в неисчислимом количестве публикаций, в их числе недавних (например, [7]). Бессспорно, эта концептуальная модель послужила базой для плодотворных конкретных исследований по отдельным направлениям УР и их синтеза. Однако она представляется недостаточной в свете сегодняшних мировых вызовов, когда возникла потребность в заведомо комплексных исследованиях.

В известной мере в качестве альтернативной выступает теоретическая модель социальной устойчивости [8–10]. Суть этой модели заключается в обосновании социальной устойчивости как драйвера экологической и экономической устойчивости. Такая холистическая методология имеет заведомо ограниченное применение, поскольку в расчет не принимается имманентная автономность многих важных процессов экономических, технологических и других перемен.

Непосредственно к публикациям в русле социальной устойчивости призывают исследования социально-экологических систем (SES). По-видимому, главным достижением на этом направлении стало формирование рамочной

концепции SES [11–13]. Она позволяет, по выражению Элинор Остром [12], перекинуть мост между биофизическими и социальными научными исследованиями. Более того, методология, основанная на данной концепции, достаточно давно используется в технологии экологического проектирования, во всяком случае, в скандинавских странах [14]. Однако область применения этой методологии представляется заведомо ограниченной, поскольку в большинстве случаев успешное функционирование SES возможно при внешних благоприятных условиях, рыночных (финансовых) и прочих.

Теоретическая точка зрения, которую разделяет автор, совпадает с позицией сторонников идеи универсальной устойчивости [15, 16]. Основанный на ней концептуальный подход позволяет в полной мере охватить в целом взаимосвязанные процессы устойчиво воспроизводимых изменений в обществе. Уместно отметить, что такой подход согласуется с конкретными интегративными исследованиями устойчивого развития по его основным взаимосвязанным областям в наступающую эпоху цифровизации, которые недавно были выполнены [17–20].

Не ставя под сомнение огромную роль текущих конъюнктурных изменений, в конечном итоге долговременные направления развития экономики и всего общества определяют фундаментальные сдвиги. Рассмотрение феномена фундаментальных сдвигов в их целостном единстве во времени и пространстве становится возможным на базе трансформационной парадигмы. Недавние изыскания подтверждают это предположение [21, 22].

Устойчивый прогресс в русле общесоциальной системной трансформации: теоретическая основа и методология. Обратимся сразу к понятию социального прогресса. Следуя позитivistскому мировоззрению в духе Конта, под ним понимаются постоянные, поступательные улучшения во всех сферах социальной жизни. Такое понимание прогресса, стоит добавить, несовместимо с известными утопическими представлениями о возможности достижения идеального общественного устройства, означающего «конец истории».

Для представления реалистичной картины общесоциального прогресса резонно обратиться к фундаментальной теории трансформации социальных систем [23–26]. Следуя этой теории, ни экономические изменения, ни изменения другого социального типа не правомерно рассматривать изолированно в контексте исследования трансформации общества. В конечном счете ее реальную картину выражают системные социальные перемены, одновременно проявляющиеся во взаимодействиях экономических (рыночных) агентов, политических игроков и акторов на других аренах общественной жизни.

Трансформация социальной системы в традиционном (узком) ее понимании охватывает основные поля социальных действий: экономическое, политическое, статусное и отчасти культурное, характеризуемые наличием определенного институционального устройства и ресурсного обеспечения. В то же

время необходимо принимать в расчет, что социальные изменения на институционально структурированных полях неизбежно сопровождаются в значительной мере не институционализированными процессами технологических, демографических и климатических изменений.

Тем самым социальная системная трансформация происходит в итоге взаимодействия разнородных эндогенных институциональных/ресурсных сдвигов, как и многообразных экзогенных процессов, таких как изобретение принципиально новых технологий и перемена циклов солнечной активности.

Нельзя пройти мимо следующего принципиального момента. Социальная системная трансформация не представима без обеих неотъемлемых и взаимосвязанных фаз ресурсного оборота: производства и потребления ресурсов, с одной стороны, распределения и перераспределения ресурсов, в их числе капитала и доходов, с другой. Только в случае принятия в расчет обеих сторон медали становится достижимым понимание феномена именно трансформации социальной системы.

Достаточно понятной выглядит интерпретация устойчивого общесоциального прогресса в русле процесса системной трансформации. Исходная посылка системной трансформационной концепции прогресса заключается в перманентном изменении производственных, личных и общественных потребностей, исходя из достижимых новых ресурсных, институциональных и технологических возможностей, ожидаемых демографических и климатических перемен [27]. Такого рода реально исполнимые потребности, в свою очередь, предопределяют будущий структурный/мультисекторный вектор желаемого выпуска на экономическом пространстве, призванного корреспондировать с желаемым вектором распределения его результатов, как и вектор желаемых долгосрочных сдвигов на других полях социальных действий в процессе трансформации. Они непосредственно выступают объективными ориентирами фундаментального развития социального макроса как целостной системы, в ходе которого при обеспечении необходимых условий могут произойти трансформационные преобразования по пути устойчивого прогресса.

Следует иметь в виду: гипотетическая возможность заключается в достижении траекторий устойчивой общесоциальной системной трансформации, непосредственно отвечающей критериям оптимальности. В соответствии с этими критериями могут быть выбраны оптимальные трансформационные траектории, которые предполагают выполнение разнообразных условий системной устойчивости как целенаправленно полагаемых ограничений¹.

Конечно, у всех на виду пример многих успешных компаний-лидеров (в их числе некоммерческих) на мировой арене. Он убеждает в возможности

¹ Заметим, такая интерпретация оптимального долгосрочного развития в русле идеологии современного корпоративизма по существу представлена в официальных докладах Всемирного экономического форума за последние годы. Схожей позиции придерживается и Мировой совет предпринимателей за устойчивое развитие.

достижения оптимальных результатов, удовлетворяющих условиям системной устойчивости, самими рыночными и социальными предпринимателями в результате их инициативных решений. Однако на многих экономических и социальных сегментах эта возможность мало достижима. Главная причина состоит в отсутствии весомых мотиваций со стороны огромного множества рыночных и социальных агентов к достижению оптимальной устойчивости в условиях сохранения высокого риска и неопределенности, обусловленных как многообразными институциональными несовершенствами, так и проявлением фактора силы и прочих негативных побочных эффектов. Наряду с этим значительны возможности получения выгоды посредством рентоориентированного или оппортунистического поведения.

Как следствие, лобовое применение на макроуровне критерии оптимальности для выявления будущих устойчивых траекторий структурных трансформаций может принести заведомо искаженные реальные результаты. Резонно ожидать воспроизведение неприемлемого разрыва в динамике «прибыльных» и остальных секторов. В частности, на экономическом поле он, вероятно, выразится в гипертрофированном росте ряда коричневых секторов в ущерб социальному благополучию и экологии, притом способствующий дальнейшему ухудшению климата.

Возникает очевидный вопрос: как обеспечить институциональные и другие условия для выполнения сдвигов к оптимальным рубежам общесоциального развития как системной трансформации, притом в русле устойчивого прогресса?

По всей видимости, на него пока нет исчерпывающего ответа. В соответствии с современными научными представлениями существующие институциональные механизмы, в их числе механизмы рыночной, социальной и политической контрактации, заведомо недостаточны для полного согласования интересов основных субъектов. То же самое касается применения инструментов монетарной, финансовой и налоговой политики, как и других инструментов экономической и социальной политики.

В настоящий период мирового развития сохраняется высокий риск провалов отдельных рынков, кризисов многих национальных экономик и в целом глобального финансового кризиса. Так же как и социальных потрясений, экологических катастроф, коллапсов политических режимов. Можно утверждать, что большинство национальных правительств поставлены перед необходимостью сокращения этого риска. Выход из положения состоит в целенаправленном поддержании нормального тренда, без длительных рецессий, бумов и кризисов, национального развития в русле общесоциальной системной трансформации.

По-видимому, настала пора перейти от практики стабилизационных и стимулирующих решений по их очень разнородным направлениям к консолидированной общественной регуляции, направленной на обеспечение

сбалансированного и постоянно поступательного развития определенных стран и снижение риска дестабилизации и регресса. В пользу такой новой постановки свидетельствует нынешний международный опыт, прежде всего в ЕС.

Для понимания обозначенной новой стадии развития современных стран представляется целесообразным воспользоваться идеей универсальной устойчивости, притом применительно к системной трансформации всего общества. Следуя такому подходу, неотъемлемым атрибутом желаемого развития общества как всеохватывающей социальной системы выступает устойчивая системная трансформация.

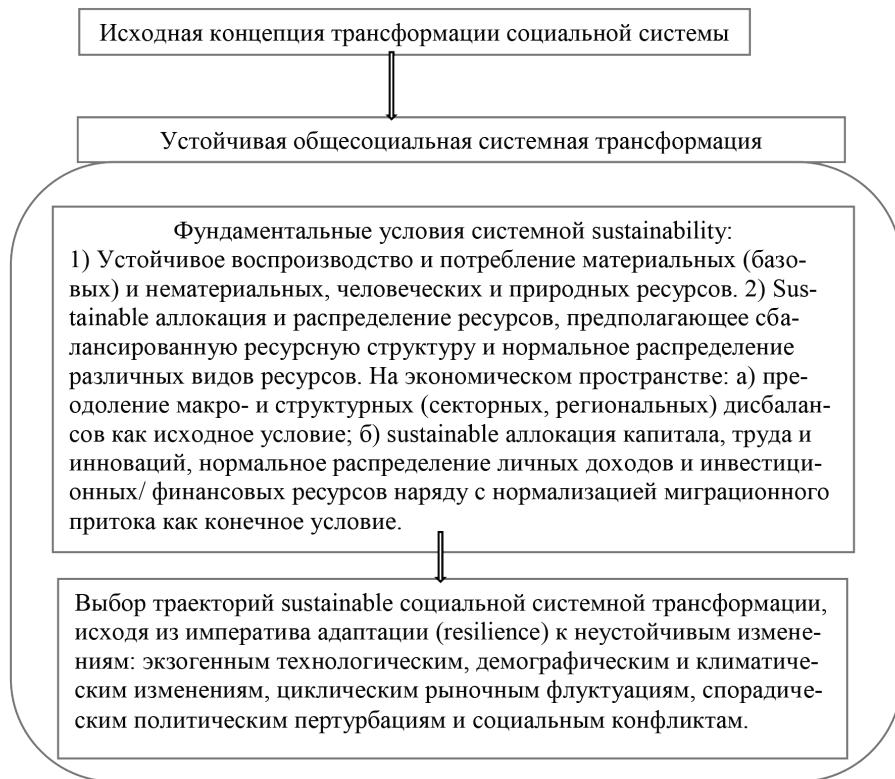
Исходя из сказанного, вполне логично обращение к универсальной концепции системной устойчивости, хотя бы в ее существующем эскизном варианте [15, 16]. В соответствии с этой концепцией свойство устойчивого воспроизводства присуще в той или иной мере всем социальным практикам, а не только опосредствующим взаимоотношения общества и его окружающей среды. Тем самым обоснованным выглядит распространение критериев устойчивости применительно к трансформации всей социальной системы и ее основных подсистем: экономической, статусной, политической. Иначе говоря, имманентным признаком устойчивого развития как трансформации выступает нормальность/приемлемость результатов фундаментальных изменений, ресурсных и институциональных, на основных полях социальных действий. Социальное развитие по такой траектории в полной мере, стоит заметить, соответствует прагматической идеологии Новой Нормальности, получившей признание в послекризисный период десятых.

Фундаментальные основы устойчивости общесоциальной системной трансформации. В операционном плане в идентификации нуждаются сами условия универсальной устойчивости через квантифицируемые ресурсные индикаторы. По нашему представлению, правомерно сформулировать два объединяющих и взаимообусловленных условия ресурсной устойчивости в рамках всей социальной системы (рис. 1).

Первое из этих условий состоит в устойчиво поддерживаемом, по существу, рациональном производстве и потреблении существующих основных ресурсов – материальных и нематериальных, человеческих и, конечно, природных. В первую очередь, исходя из признанных целевых ориентиров устойчивого развития в соответствии с Повесткой. В дополнение к этому в дальнейшем, по всей видимости, станет целесообразным инкорпорирование дополнительных целевых ориентиров, предопределяющих траектории устойчивого воспроизводства и потребления ресурсов в их расширяющемся составе.

Второе условие касается аллокации и распределения ресурсов. Оно предполагает сбалансированность ресурсной структуры и нормальность распределения определенных видов ресурсов на всех уровнях системной иерархии в соответствии с существующими критериями. Применительно к экономическому полю

рассматриваемое условие означает сбалансированность основных ресурсных, материальных и финансовых потоков наряду с нормальным распределением капитала и труда и, как следствие, доходов в секторном и региональном разрезах. Также предполагается нормализация внутреннего и внешнего миграционных потоков.



**Рис. 1. Устойчивая общесоциальная системная трансформация:
концептуальный взгляд**

Принципиально важно, что такая трансформация призвана удовлетворять императиву адаптации (выносливости) к возможным неустойчивым переменам [28]. В первую очередь, к ожидаемым технологическим, демографическим и климатическим изменениям в той мере, в какой они выступают в качестве экзогенных факторов в отношении трансформации всей социальной системы и ее основных составляющих. Кроме того, нельзя не принимать в расчет наличие огромного числа процессов нестабильных и заведомо колебательных изменений, обусловленных циклическими рыночными драйверами, спорадическими политическими пертурбациями и многообразными социальными конфликтами. Проблема нейтрализации влияния нестабильности в будущем

станет центральной в ходе принятия стратегических решений и реализации механизмов для нейтрализации возникающих рисков [22].

Ключевой вопрос заключается в обеспечении эластичной адаптации к новым технологиям во всей обозримой перспективе [29, 30]. Как свидетельствуют многочисленные факты, применение ряда новых технологий, в их числе цифровых технологий, в принципе не отвечает критерию экономической стабильности. Вполне вероятен шоковый эффект развития отдельных рынков, где эти технологии внедряются. Так, согласно недавним резонансным исследованиям [31, 32], последствия новой автоматизации, роботизации и применения технологий, базирующихся на искусственном интеллекте, скажутся весьма жестко на рынках труда. Произойдет замещение человеческого труда по многим направлениям рутинной деятельности при порядковом увеличении численности высококвалифицированного персонала нового времени, отличающегося интеллектуальными способностями самостоятельного анализа, критическим мышлением и умением неформального решения конкретных задач.

Судьбоносная проблема занятости в условиях разворачивающейся автоматизации и цифровизации абсолютно неразрешима только на рыночной основе. Безальтернативный императив заключается в кардинальном росте занятости в социальных секторах. Количество занятых в ряде секторов (образование, здравоохранение и социальная работа), где появится обширная территория для использования технологических инноваций в качестве социальных благ, может значительно возрасти в двадцатые годы [33]. Также можно надеяться на значительный рост работающих, в том числе интеллектуалов, в нерыночном экологическом секторе, охватывающем множество различных видов деятельности.

На основе сформулированных критериальных условий универсальной устойчивости, включая императив выносливости, становится правомерным выбор дальнейших траекторий общесоциальной системной трансформации. Решающее значение приобретает позиционирование во времени и пространстве институциональных и одновременно ресурсных трансформационных сдвигов с учетом влияния внешних экзогенных факторов (технологических, демографических и климатических перемен) и институциональных/ресурсных изменений на "смежных" полях социальных действий. В результате становится достижимым адекватное отражение интегративной трансформации всего вектора состояния социальной системы, исходя из императивов универсальной устойчивости.

В то же время имеет смысл акцентировать внимание на следующем обстоятельстве. Желаемая трансформация общества в полной мере не исчерпывается процессами проектируемых устойчивых изменений. Она может включать в себя процессы более прогрессивных перемен, выступающих результатами инициативных решений сугубо рыночных агентов и социальных предпринимателей

при условии сохранения в целом устойчивого развития на основных полях социальных действий. Правомерно полагать, что вследствие таких решений в будущем траектории трансформации экономических и социальных секторов будут в возрастающей степени отвечать признанным критериям. В первую очередь в качестве них выступают критерии повышения благосостояния/благополучия в широком его понимании, в полной мере с учетом состояния среды человеческого обитания, отражается индексами качества жизни и человеческого развития, также как и индекс счастья (субъективного благополучия). Наряду с этим, следуя реалистической исследовательской позиции, о прогрессе в ходе системной трансформации резонно судить и по критерию рациональности и эффективности движения капитала (включая природный капитал) в его различных формах, принимая во внимание взаимоотношения между поколениями [34].

Таким образом, представляется правомерным двух "этажное" сферическое позиционирование процесса устойчивой общесоциальной трансформации (SOST). Сначала он проистекает в сфере стабильного развития и только затем в сфере ускоренного прогрессивного развития. В этом, по существу, состоит субстанциональная идея обеспечения общесоциального прогресса с его экономической и другими составляющими на фундаменте устойчиво воспроизводимой трансформации.

Долгосрочное воспроизводство системной sustainability предопределяет предпочтительность стабильных и плавных долгосрочных траекторий трансформации на основных полях социальных действий. Их имманентная черта заключается не в хаотично порывистом, а в устойчиво поступательном движении к достижимым рубежам, базируясь на выявленных возможностях.

В жестких современных реалиях в отношении национальных интересов отдельных стран императив устойчивости в первую очередь означает гарантию сохранения приемлемого уровня и качества жизни и в целом социального благополучия. Это достижимо посредством взаимодействия всех общественных сил, включая корпоративный и иной бизнес. Так, трудно поставить под сомнение потенциально огромный вклад, который может внести корпоративный бизнес в достижение императивов устойчивости [35]. Об этом свидетельствует хотя бы весомый позитивный эффект инициативы Микрософта, а вслед за ним ряда других высокотехнологичных гигантов по применению зеленых технологий и одновременно отказ от использования "коричневых" ресурсов. Но главная ответственность в постоянном обеспечении приемлемости результатов национального развития однозначно лежит на государстве.

Наконец, стоит акцентировать внимание на следующем обстоятельстве. Представленный концептуальный подход исходит из необходимости совершенствования информационной базы конкретных исследований долгосрочных трансформаций по основным взаимосвязанным направлениям,

к которым могут добавиться новые². Оно объективно выступает предваряющим этапом для исчерпывающего представления трансформации социальных систем различных стран в будущем через призму универсальной устойчивости.

Достигимость перехода к устойчивой трансформации общества. Важнейшей предпосылкой перехода к устойчивой общесоциальной трансформации выступает технологический прогресс, характеризуемый ранее абсолютно невероятным потенциалом научных и технических достижений. Согласно оптимистичному прогнозу на ближайшее десятилетие, проблема их применения в конкретных экономических и социальных секторах может быть успешно разрешена благодаря общим усилиям инноваторов, обычного бизнеса и, конечно, государства в содружестве с общественными организациями. Особо весомые надежды резонно возлагаются на масштабную и одновременно избирательную инновационную политику, успешно активированную в Китае, Японии и в ряде европейских стран.

В результате будет достигнут грандиозный глобальный эффект распространения новых технологий в наступающий период, называемый четвертой промышленной революцией или цифровой революцией. Он выразится в общемировом инновационном/технологическом прогрессе, затрагивающим большое число стран далеко за границами индустриального мира. По оценкам, превалирующая тенденция инерционного развития мировой экономики будет переломлена уже в ближайшие годы.

Вполне объяснимо, по широко распространенному мнению, цифровая революция рассматривается в качестве самостоятельного драйвера устойчивой трансформации всего общества [18]. Последствия этой революции выражаются в грандиозных подвижках на поприще УР в очень многих видах деятельности, например, в городском и сельском благоустройстве.

Беспрецедентные технологические перемены призваны быть дополнены явными дискретными, спрессованными во времени сдвигами, взаимосвязанными ресурсными и институциональными, в ходе общесоциальной системной трансформации самых разных стран. В ближайшем будущем (конечно, после преодоления мировой Пандемии) оптимисты могут надеяться на целый ряд грандиозных позитивных метаморфоз в основных регионах мира [27].

Как следует из теории социальной трансформации, достижение устойчивого состояния социальной системы предполагает ее субстанциональное качественное изменение во времени и пространстве относительно исходного состояния. Такой переход неизбежно сопряжен с соотносительными

² Выделяют шесть таких направлений: 1. Образование, гендерные проблемы и неравенство; 2. Здоровье, благополучие и демография; 3. Замена углеродов как энергетических ресурсов и устойчивая индустриальная деятельность; 4. Устойчивое потребление пищи, земли, воды, ресурсов океана; 5. Устойчиво функционирующие города и общины; и, наконец, 6. Цифровая революция в разрезе устойчивого развития.

переменами корневых институтов собственности и координации, основных ресурсных, ценовых и финансовых пропорций, как и организационных механизмов в ходе макро-, структурных и социальных реформ. Одновременно эти обозначенные системные сдвиги призваны выступать драйверами реализации конкретных императивов SD в соответствии с Повесткой.

Было бы недальновидно преуменьшать многогранную сложность проблемы перехода к устойчивой общесоциальной трансформации (SOST). Исходя из системного представления общесоциальной трансформации, он в полной мере не достижим без кардинальных перемен на национальном, как и на наднациональном уровне.

Следует иметь в виду: возможности рассматриваемого перехода сильно дифференцируются по разным группам стран. Они вполне подготовлены в анклаве передовых стран (таких как Швейцария, Норвегия, Дания). Здесь, по оценкам ОЭСР [36], достижение принятых императивов SD по большинству направлений фактически имело место или вероятно произойдет наряду с обеспечением внутрисистемной сбалансированности, макро, секторной, региональной.

Кроме того, в целом ряде других стран возникли серьезные предпосылки для достаточно скорой реализации многих императивов УР. Россия – одна из таких стран [37, 38].

Однако в целом, по всей видимости, для рассматриваемого Перехода в большинстве развитых (индустриальных) стран, включая пост развивающиеся и после социалистические, потребуются продолжительные и неизбежно дискретные сдвиги. Основная причина обусловлена наличием глубоких структурных разрывов в основных рыночных и социальных секторах, а стало быть, и на системном уровне [39].

В контексте сказанного все более актуализируется вопрос об отличиях развитых рыночных экономик (AE) от национальных экономик с развивающимися рынками (EME), которые утвердились в большинстве постразвивающихся и послесоциалистических стран в отношении возможности приближения к устойчивой системной трансформации.

Хорошо известны серьезные изъяны EME, исходя из критериев устойчивого воспроизводства. Речь идет о долговом бремени во многих постразвивающихся странах, неприемлемо резком усилении дифференциации доходов/имущественного неравенства и соответствующем увеличении контингента полубедных невзыскательных потребителей, инфраструктурных и институциональных барьеров к внедрению передовых экологических и социальных стандартов [40]. Нельзя обойти вниманием и сохраняющиеся во многих EME тенденции рыночного развития в ущерб окружающей среде и в целом социальному благополучию. Красноречивый пример тому – неимоверный размах «коричневого» строительства в России.

Вместе с тем в отношении перспективы развития в наступившее десятилетие резонно принимать в расчет весомые конкурентные преимущества ЕМЕ в виде относительно меньших издержек, включая оплату труда, и относительно более высокой доходности инвестиций [41]. Исходя из анализа фактических тенденций [42, 43], резонно высказать следующее предположение: в случае общемировой стабилизации после спада Covid-19 в весьма близкой перспективе произойдет сближение обеих конгломератов стран по уровню качества рыночных институтов, инфраструктурному обеспечению и других ключевым параметрам состояния национальных экономических систем. Тогда станет вполне осуществимым преодоление разрыва между АЕ и ЕМЕ в степени достижения императивов устойчиво воспроизводимого развития. Правда, эта возможность в решающей мере зависит от принимаемого политического курса стран с развивающимися рынками.

Гораздо более пессимистична перспектива желаемого перехода применительно к большинству развивающихся стран. Их положение характеризуется глубокими изъянами, особенно в отношении социальных секторов [36]. Навряд ли будут преодолены и через 10 лет. Тем более, не будут достигнуты целевые ориентиры, соответствующие Повестке; желаемым результатом в период двадцатых выступает кардинальное сокращение отрыва от этих рубежей и только в последующем десятилетии, по-видимому, встанет вопрос о переходе к устойчивой общесоциальной трансформации.

Исходя из системного представления всеобщей социальной трансформации, в любой стране утверждение SOST в полной мере реально только в том случае, если наднациональные экономические, geopolитические и статусные преобразования будут происходить в соответствии с условиями устойчивости. На глобальном, мультирегиональном и национальном уровне призвано произойти утверждение именно устойчиво поддерживаемого экономического порядка в качестве доминантного. Он предполагает беспрепятственный стабильный торговый режим, как и стабильные режимы международного движения капитала в его разных формах и рабочей силы, действующие на базе согласованного применения глобального, регионального и национального законодательств.

Можно предполагать, что на мировой арене, по крайней мере, три группы стран будут сопоставимы по рыночному потенциалу: 1) США, Британия и остальные страны с сохранившимся превалирующе капиталистическим институциональным укладом; 2) Китай, Индия, Россия, Индонезия и ряд других не западных стран; 3) страны континентальной Европы, а также Япония и Канада. Наряду с этим высоко весомой останется роль региональных экономических союзов, в которые входят другие страны.

Наряду с этим столь же важно достижение устойчивого мирового политического порядка. Он предполагает, что фактор военного/ державного потенциала перестанет играть доминантную роль в мировом балансе сил в результате

распространения эффективных превентивных вооружений (термоядерных гиперзвуковых, нейтронных и др.) в большинстве стран. Моногегемония, как и сверхдержавная дуополия (США и его ближайших союзников, с одной стороны, и Китая и России, с другой), безвозвратно уйдут в прошлое. Желаемая стабильность на geopolитическом пространстве будет обеспечиваться благодаря созданию специальных институциональных и организационных механизмов и безоговорочному применению международного правового режима [44].

Достижение устойчивой трансформации на geopolитическом пространстве в наступающую эпоху цифровизации, вероятно, проявится в давно предсказанном сдвиге. Политическая элита будет в значительной мере пополняться за счет высшего менеджмента в инновационном и высокотехнологичном секторах, а также в секторах зеленой экономики.

Огромное значение, хотя и до сих пор недооцениваемое, имеет поддержание устойчивого статусного порядка на национальном и наднациональном уровнях. Его интегративным критериальным условием, следуя признанным представлениям, выступает справедливое распределение благосостояния в широком его понимании (включая потребление природных и культурных благ, получение образования) между всеми поколениями сограждан при постоянном повышении качества их жизни и достижении надежной социальной сбалансированности.

Устойчивая трансформация рассматриваемого рода призвана быть сопряжена с постоянными позитивными улучшениями статусной структуры, в первую очередь с неуклонным усилением позиций среднего класса и особенно страт квалифицированных специалистов и независимых, действительно инклюзивных предпринимателей. Тогда в случае параллельного формирования устойчивого экономического порядка будет происходить позитивное обновление состава высших статусных групп.

К настоящему моменту, по-видимому, назрела потребность в разработке практически реализуемой модели перехода к SOST применительно к передовым странам, хотя и достижимого не в полной мере *вследствие* вероятного сохранения крайней весомости внешних, глобальных и региональных, неустойчивых процессов. Реализация этой модели предполагает достижение синергетического взаимного дополнения происходящих системных трансформационных сдвигов и целенаправленных долгосрочных политических решений.

Достаточно понятным представляется экономический срез такого рода модели, разрабатываемой на основе максимально полной информации и учитывающей секторные и региональные структурные сдвиги (рис. 2). В качестве исходных задающих параметров рамочной модели перехода выступают принятые выборочные целевые ориентиры устойчивого производства и потребления ресурсов. Они дополняются принятыми условиями сбалансированной аллокации ресурсов относительно основных факторов выпуска (производительного капитала, труда и инноваций), как и условиями нормального распределения доходов

и капитала / финансовых ресурсов в рамках всей экономической системы. Эти условия, стоит уточнить, предполагают достижение не только макроэкономической стабильности, но и секторной и региональной сбалансированности.

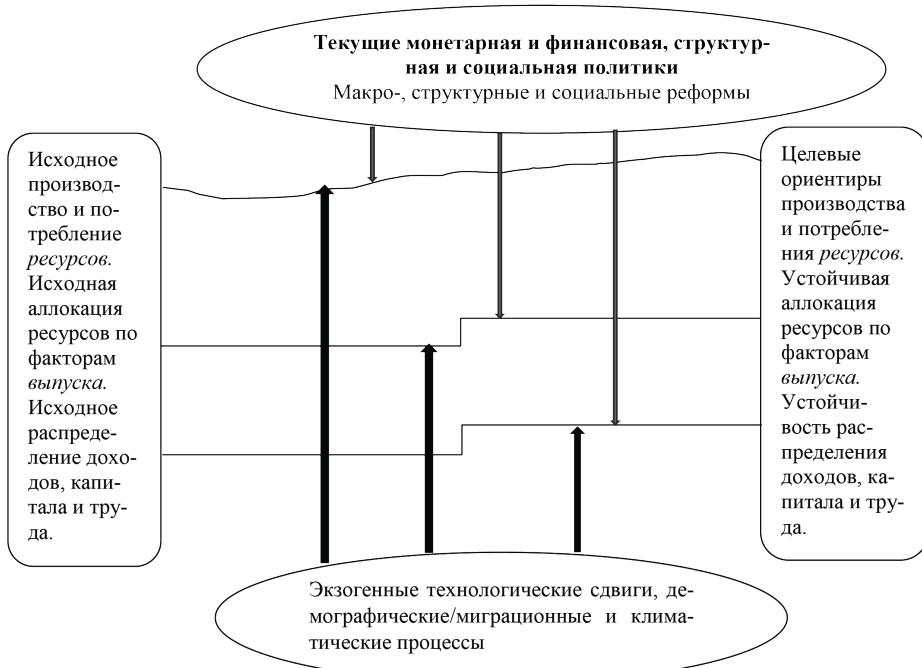


Рис. 2. Контурная рамочная модель регулируемого перехода к устойчивой общесоциальной трансформации

Обоснованной выглядит позиция ряда исследователей [45, 46], согласно которой по экономическим секторам устойчивый выпуск правомерно полагать соответствующим хорошо известному показателю долгосрочного потенциального выпуска. В отношении длительной перспективы он рассчитывается с учетом реальных рыночных характеристик (в их числе неполной эластичности заработной платы, относительной жесткости цен и др.), исходя из трех основных условий. Во-первых, нормальной загрузки производственных мощностей и использовании материальных ресурсов; достижении достаточного уровня технологических инноваций и институциональных улучшений (отражаемого через показатель TFP); в-третьих, приемлемой динамики инфляции и состоянии рынков труда с точки зрения занятости³ (например, [47, 48]).

³Уместно особо обратить внимание на принципиальное отличие этого индикатора от традиционного макромонетарного индикатора потенциального выпуска, длительное время используемого в аналитической деятельности различных Национальных банков (например, [51]). Циклические колебания спроса и цен, в современных условиях носящие заведомо краткосрочный характер, не выступают определяющим фактором долгосрочного потенциального выпуска, динамика которого обусловлена фундаментальными переменами.

Также в процессе моделирования такого рода могут быть учтены макроэкономические и другие дисбалансы [49, 50].

Наряду с этим, исходя из самого смысла представленной модели, устойчивый долгосрочный потенциальный выпуск призван соответствовать целям и целевым ориентирам УР. В практическом плане это условие, по крайней мере, частично выполняется в случае согласования проектировок секторного выпуска с предполагаемыми агрегированными показателями энергоемкости и других видов ресурсоемкости, непосредственно связанных с нормативными императивами УР. Такая процедура, стоит подчеркнуть, продуктивна именно в секторном разрезе.

Гораздо более проблематичным представляется обоснование условий нормального распределения. Правомерность нормативного задания желаемых уровней коэффициента Джини и других индикаторов распределения доходов и капитала вызывает большие сомнения в силу информационных ограничений. На пути реализации такого нормативного подхода особенно трудно разрешимая задача заключается в достоверной оценке последствий углубления дифференциации оплаты труда ([52]), которая определенно усилится в наступившее десятилетие цифровизации.

Более гибкий и прагматичный подход состоит в определении диапазонов индикаторов устойчивого распределения доходов и капитала, исходя из влияния этих процессов на экономический выпуск и его основные факторы [53, 54]. Основным критерием выступает стабильно позитивный знак этого влияния, оцениваемого на основе фактически сложившихся тенденций. Вместе с тем, по-видимому, итоговые результаты этих секторных проектировок призваны в первом приближении корреспондировать с сугубо макропрогнозами распределения (неравенства) доходов и капитала, как и изменения социальной статусной структуры по соответствующим странам на длительную перспективу.

Правда, стоит заметить, до настоящего момента взаимосвязи между переменными выпуска и распределения слабо исследованы. Можно отметить только несколько недавних исследований [55-57]. Определенно требуется интенсификация исследовательских усилий в этом направлении с участием коллективов международных организаций.

Также неотъемлемыми «входными» параметрами модели являются векторы как текущих стабилизационных (монетарных, финансовых и др.), так и долгосрочных реформаторских решений. Последние, в частности, касаются стимулирования развития зеленой экономики посредством создания новых рабочих мест.

Бессспорно, политические решения призваны исходить исключительно из реальных возможностей. А они в очень существенной мере определяются экзогенными технологическими переменами, демографической/миграционной ситуацией и влиянием климатических факторов. В конечном итоге могут быть

выбраны наиболее вероятно выполнимые сценарии среди возможных альтернатив, следуя практике экспертного консенсуса (например, [58]).

Таким образом, представляемую модель можно отнести к отчасти нормативной и не оптимизационной. На ее основе призван осуществляться выбор сценария наиболее вероятного перехода к нормальному/сбалансированному долгосрочному национальному развитию в будущем, исходя из сегодняшних представлений.

Вместе с тем в процессе выбора траекторий устойчивой трансформации отдельных секторов возникает выявление их возможного дополнительного роста в результате предполагаемых оптимальных предпринимательских и потребительских решений в русле признанных теоретических представлений. С этой целью однозначно плодотворным выглядит обращение к поведенческим субъектным моделям (*agent-based models*). Следуя недавним исследованиям [59, 60], применение этих моделей позволяет оценить эффект оптимизации решений рыночных и социальных агентов, предопределенный благоприятной внешней устойчивой средой.

Принципиальный вопрос касается возможности интегративного исследования УР как трансформационного процесса и на этой основе реализации долгосрочной стратегии. До настоящего времени в широких общественных кругах широко распространено мнение в пользу необходимости первоочередного разрешения климатической угрозы и других “горящих” проблем, а затем только применения существующего арсенала моделей и методов для достижения других признанных императивов УР. По нашему мнению, справедлив следующий контраргумент: улучшение состояния окружающей среды и относительная климатическая стабилизация зависят от ожидаемого интегративного последствия позитивных трансформационных сдвигов во всех областях социальной деятельности. В то же время сказанное, конечно, не ставит под сомнение исключительную значимость государственной политики непосредственно в области экологии и стабилизации климата, объективно реализуемой в относительно автономном режиме.

Также фундаментальная проблема состоит в альтернативе выбора критериев устойчивости или оптимальности для оценки результатов общесоциальной трансформации. Апробация оптимизационных макроструктурных моделей может принести хорошо интерпретируемые результаты в отношении будущего распределения ресурсов и доходов. Однако эти оптимистичные результаты представляются слишком ненадежными, по крайней мере, в силу двух очень весомых причин. Во-первых, крайней неопределенности задания изменений во времени как ограничений, отражающих условия устойчивого потребления ресурсов, так и существующих рыночных и внешнеэкономических ограничений. Во-вторых, фактической недостаточности информации для оценки риска последствий нарушений принятых ограничений, принимая во внимание огромные

масштабы заведомо не оптимальной деятельности экономических и других социальных агентов. Как следует из нашего изыскания, целесообразен реалистичный позитивистский подход. Сначала достижение устойчивых и эластично адаптационных траекторий трансформации. Затем ограниченная оптимизация трансформационных процессов применительно к областям, где обеспечена реальная мотивация рыночных и социальных предпринимателей к рациональным решениям.

Несколько слов о сугубо теоретическом дискурсе, касающемся выполненного исследования. Представленные теоретические результаты определенно не согласуются с известной концепцией институционального эволюционизма. Ее адепты обычно делают акцент на широких возможностях эволюционной адаптации контрактных и других институциональных механизмов к формирующемуся общественным предпочтениям (например, [61]). Но, к сожалению, реально не приходится рассчитывать на само приближение сложившихся инерционных траекторий институциональных изменений к траекториям, соответствующим императивам устойчивости. Для их достижения безальтернативны кардинальные перемены, связанные с целенаправленными действиями в области экономической и социальной политики и долговременными институциональными и структурными реформами. Обоснование этих перемен становится возможным именно на базе системной трансформационной парадигмы.

Нельзя не признать, что реализация стратегических замыслов прогрессивного устойчивого развития и в период двадцатых натолкнётся на серьезные разнообразные препятствия – источников рисков. Достаточно хотя бы упомянуть об угрозах новых техногенных катастроф, неизвестных ранее эпидемий наподобие коронавируса и этнических национальных конфликтов. Но эти препятствия в случае утверждения идеологии и практики устойчивого развития будут разрешаться приемлемым образом, без продолжительных кризисов и грандиозного социального ущерба на основе глобального, региональных и национальных консенсусов.

Литература

1. OECD 2015. How's Life? 2015: Measuring Well-being. OECD Publishing, Paris.
2. Stiglitz J., Fitoussi J.-P., and Durand M. 2018. Beyond GDP: Measuring What Counts for Economic and Social Performance, OECD Publishing, Paris.
3. Sachs J. The Age of Sustainable Development // New York: Columbia University Press. 2015.
4. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития до 2030 года. Итоговый документ саммита ООН, принятый 25 сентября 2015 года. <https://sustainabledevelopment.un.org>
5. Бобылев С.Н., Соловьева С.В. Цели устойчивого развития для будущего России // Проблемы прогнозирования, 2017, № 3. <https://cyberleninka.ru/article>
6. Bobylev S. and Grigoryev L. In search of the contours of the post-COVID Sustainable Development Goals: The case of BRICS // BRICS Journal of Economics, 2020, 2(1), 4–24. <https://doi.org/10.38050/2712-7508-2020-7>

7. Purvis B., Yong M. and Robinson D. Three pillars of sustainability: in search of conceptual origins. *Sustainability Science*, 2018. № 14(3): 681–695.
8. Boström M. SSPP: A missing pillar? Challenges in theorizing and practicing social sustainability: Introduction to the special issue. *Sustainable Science Practice Policy*, 2012. 8: 3–16. <http://search.proquest.com/openview>
9. Boyer R., Peterson N., Arora P. and Caldwell K. Five approaches to social sustainability and an integrated way forward. *Sustainability*. 2016, <https://www.mdpi.com> > pdf
10. Eizenberg E. and Jabareen Y. Social Sustainability: A New Conceptual Framework. *Sustainability*, 9: 68–85. 2017, <https://doi.org/10.3390/su9010068>
11. Berkes F. and Folke C. Linking Social and Ecological Systems: Management Practices and Social Mechanisms for Building Resilience // N.Y.: Cambridge University Press. 1998.
12. Ostrom E. A diagnostic approach for going beyond panaceas. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 104(39):15181–15187. 2007, <https://doi.org/10.1073/pnas.0702288104>
13. Partelow S. A review of the social-ecological systems framework: applications, methods, modifications, and challenges. *Ecology and Society* 23(4):36. 2018, <https://doi.org/10.5751/ES-10594-230436>
14. Schläter M., Orach K., Lindkvist E. and Martin. R. Toward a methodology for explaining and theorizing about social-ecological phenomena. *Current Opinion in Environmental Sustainability*. 39 (August 2019): 44–53. 2019, <https://doi.org/10.1016/j.cosust.2019.06.011>
15. Giddings B., Hopwood B. & O'Brien G. Environment, economy and society: fitting them together into sustainable development. *Sustainable Development*, 2002. 10: 187–196.
16. Fisher J. and Rucki K. Re-conceptualizing the Science of Sustainability: A Dynamical Systems Approach to Understanding the Nexus of Conflict, Development and the Environment. *Sustainable development*, 2017. 25: 267–275.
17. TWI2050 – The World in 2050. 2018. *Transformations to Achieve the Sustainable Development Goals*. Laxenburg: International Institute for Applied Systems Analysis.
18. TWI2050 – The World in 2050. 2019. *The Digital Revolution and Sustainable Development: Opportunities and Challenges*. Laxenburg: International Institute for Applied Systems Analysis.
19. WBGU – German Advisory Council on Global Change. 2019. *Towards our Common Digital Future. Summary*. Berlin: WBGU.
20. Sachs J., Schmidt-Traub G., Kroll C., Lafontaine G. and Fuller G. *Sustainable Development Report 2019*. New York: Bertelsmann Stiftung and Sustainable Development Solutions Network. 2019.
21. Islam N. and Iversen K. From “Structural Change” to “Transformative Change”: Rationale and Implications. DESA Working Paper No. 155. 2018, <https://un.org/development/desa/publications/working-paper/wp155>
22. Transformation towards sustainable and resilient societies in Asia and in the Pacific. 2018. United Nations, Asian Development Bank, United Nations Development Program. Available at: http://sdgasiapacific.net/download/SDG_Resilience_Report.pdf
23. Поланы К. Великая Трансформация // С-Пб., «Алетейя», 2002.
24. Парсонс Т. О социальных системах // М., «Академический Проект», 2002.
25. Гидденс Э. Устроение общества. Очерк теории структурации // М., «Академический Проект», 2003.
26. Луман Н. Социальные системы // С-Пб., «Наука», 2007.
27. Мартынов А. Об идеологии будущего мирового прогресса // Общество и экономика, 2018, № 11. С. 5–24, <https://oie.jes.su>
28. Gallopin G. Linkages between vulnerability, resilience and adaptive capacity. *Global Environmental Change*, 2006.16: 293–303.

29. Global Sustainable Development Report. 2019. United Nations. <https://unstats.un.org/sdgs/The-Sustainable-Development>
30. Körner K., Schattenberg M. and Heymann E. Digital economics. How AI and robotics are changing our work and our lives. Frankfurt am Main. Deutsche Bank Research. 2018, http://dbresearch.com/.../Digital_economics%3A_How...
31. Korinek A. and Stiglitz J.E. Artificial Intelligence, Worker-Replacing Technological Change, and Income Distribution. NBER working paper 24174. 2017. Available at: www.nber.org/papers/w24174
32. Acemoglu D. and Restrepo, P. Artificial Intelligence, Automation and Work. NBER Working Paper No. 24196. 2018, <http://www.nber.org/papers/w24196>
33. Greening with jobs. 2018. World employment and social outlook. Geneva: ILO. Available at: https://ilo.org/weso-greening/documents/WESO_Greening_EN_web2.pdf
34. The Inclusive Growth and Development Report. 2017. Geneva: World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf
35. Барометр устойчивой трансформации бизнеса. Effie Russia, 2019. <https://home.kpmg/ru/ru/home/insights/2019/10/barometer>
36. OECD 2019. Measuring Distance to the SDG Targets 2019: An Assessment of Where OECD Countries Stand, OECD Publishing, Paris. Available at: <https://doi.org/10.1787/a8caf3fa-en>
37. Цели устойчивого развития ООН и Россия: доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Аналитический Центр при Правительстве РФ, 2016. <http://ac.gov.ru/files/publication/a/11068.pdf>
38. Добровольный национальный обзор осуществления Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Аналитический Центр при Правительстве РФ, 2020.
39. Global economic prospects. (2020). June 2020. Washington, DC: World Bank. doi: 10.1596/978-1-4648-1553-9.
40. Global economic prospects. June 2019: Heightened Tensions, Subdued Investment. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1398-6.
41. Мартынов А.В. Будущее экономик с развивающимися рынками // Международная экономика, 2020, № 9. С.27-34. DOI: 10.33920/vve-04-2009-05
42. McKinsey Global Institute. 2018. Outperformers: High-growth emerging economies and the companies that propel them. <http://www.mckinsey.com/mgi>.
43. The Global Competitiveness Report 2019. 2019. Geneva, Switzerland. World Economic Forum. <https://www.weforum.org/gcr>
44. Mazarr M. (2018). Summary of the Building a Sustainable International Order Project. RAND Corporation. Available at: https://rand.org/pubs/research_reports/RR2397.html
45. Anvari V., Ehlers N. and Steinbach R. A semi-structural approach to estimate South Africa's potential output, South African Reserve Bank. 2014.
46. Shackleton R. Estimating and projecting potential output using CBO's forecasting growth model. Working paper 2018-3. 2018, <http://www.cbo.gov/publication/53558>
47. Global economic prospects. January 2018: Broad-Based Upturn, but for How Long? Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-1163-0.
48. Andersson M., Szörfi, B., Tóth, M. and Zorell N. Potential output in the post-crisis period. ECB. Economic Bulletin, 7:49-70. 2018, <http://www.ecb.europa.eu/pub/html/eb201807.en.html>
49. Alberola E., Estrada A. and Santabárbara D. Growth and imbalances in Spain: a reassessment of the output gap. Journal of Spanish economic association, 2014.5 (2–3), p. 333–356. DOI: 10.1007/s13209-014-0112-z
50. Berger H., Dowling T., Lunan S., Mrkair M., Rabanal D. and Sanjani T. Steady as she goes: estimating potential output during financial “Booms and Busts”. IMF. Working Paper 15/233. 2015, <https://ideas.repec.org/p/imf/imfwpa/15-233.html>

-
51. Coibion O., Gorodnichenko Y. and Ulate M. "The Cyclical Sensitivity in Estimates of Potential Output", Brookings Papers on Economic Activity, Economic Studies Program, The Brookings Institution, 2018. vol. 49(2 (Fall)), pp. 343-441.
 52. Vo D., Nguyen T., Tran N. and Vo A. What Factors Affect Income Inequality and Economic Growth in Middle-Income Countries? Journal of Risk and Financial Management, 12 (1). 2019, <https://doi.org/10.3390/jrfm12010040>
 53. Cingano F. Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 163, OECD Publishing. 2014. <http://dx.doi.org/10.1787/5jxrjncwxv6j-en>
 54. Dabla-Norris E., Kochhar K., Ricka F., Supaphiphat N. and Tsounta E. Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective. INTERNATIONAL MONETARY FUND. 2015, <https://ideas.repec.org/p/imf/imfsdn/15-13.html>
 55. Bernardo G. and D'Alessandro S. 2016. System-dynamic analysis of employment and inequality impacts of low-carbon investment in Environmental Innovation and Societal Transitions, 2.DOI: 10.1016/j.eist.2016.04.006
 56. Taylor L., Foley D. and Rezai A. An Integrated Approach to Climate Change, Income Distribution, Employment, and Economic Growth. Ecological economics, 2016. 121(C):196-205.
 57. Hardt L. and O'Neill D. Ecological Macroeconomic Models: Assessing Current Developments. Ecological Economics. 2017. 134, pp. 198–211. <http://www.elsevier.com/locate/ecolet>
 58. Congress Budget Office. 2019. An Update to the Budget and Economic Outlook: 2019 to 2029. Available at: <http://www.cbo.gov/publication/55551>
 59. David H. and Gatti D. 2018. Agent-based macroeconomics. Bielefeld working papers in Economics and Management. 2. DOI: 10.4119/unibi/2916999
 60. Dosi G. and Roventini A. More is Different ... and Complex! The Case for Agent-Based Macroeconomics. LEM. Working paper series, 2019/01. 2019, <https://ideas.repec.org/p/ssa/lemwps/2019-01.html>
 61. Hodgson G. Conceptualizing Capitalism: Institutions, Evolution, Future // Chicago: University of Chicago Press. 2015.

Arkady Martynov (e-mail: socpolamv@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Leading Researcher,
Institute of Economics Russian Academy of Sciences,
International Research Institute for Social Development, Moscow

SUSTAINABLE GENERAL SOCIAL TRANSFORMATION AS A PATH TO PROGRESS

The discussion article focuses on the fundamental issues of future sustainable progress. Taking into account the current global challenges, it seems appropriate to turn to the universal concept of systemic stability, the property inherent in one way or another to all social practices, and not limited to those that only reflect the interaction between society and the environment. In accordance with this concept, a realistic design of institutional changes in conjunction with resource and organizational-behavioral changes required for sustainable development are intended to occur in the mainstream of a systemic general social transformation.

As follows from the above argumentation, the transition to a sustainable general social transformation is real in the case of a synergistic implementation of achievable fundamental shifts.

Keywords: sustainable progress, social system transformation, institutions; technological, demographic and climatic changes.

DOI: 10.31857/S020736760013405-4

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 дпि для тоновых изображений и не менее 600 дпि 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 присыпать по адресу: socpol@mail.ru

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

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

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

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

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

Оформить подписку на журнал “Общество и экономика” можно следующими способами:

1. на печатную версию журнала можно подписаться на сайте ГАУГН-Пресс во вкладке Журналы РАН <https://press.gauhn.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 15.01.2021 г.

Тираж 20 экз. распространяется бесплатно. Зак. 12/16. Цена свободная
70×100^{1/16}. 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»



БАКАЛАВРИАТ

Экономика
Экономическая логистика
Менеджмент организаций
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 преподаются 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 иправленческой 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. Контракты 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.).