

Международный научный
и общественно-политический журнал

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА

SOCIETY AND ECONOMY

№8, 2020

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. Алираев**, 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. Порфириев**, д. э. н. **А. Расулов**,
академик АН Молдовы **А. Рошка**, академик НИА Республики Казахстан
О. Сабден, академик АН Азербайджана **З. Самедзаде**, академик РАН
Н. Симония, **В. Соколин**, д. филос. н. **О. Тогусаков**, академик АН
Республики Узбекистан **Р. Убайдуллаева**, академик НАН Украины
Ю. Шемшученко, д. э. н. **Е. Ясин**.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----|
| Ирина Синицина. Социальные стимулы и препятствия на пути интеграции новых членов ЕС (на примере стран Центральной и Юго-восточной Европы) | 5 |
| Андрей Гальченко, Наталия Мурзак, Владилен Тегин. О возможности корректного рейтингового сравнения производительности труда между странами ОЭСР | 27 |
| Акиф Мусаев. Моделирование процесса возникновения теневой экономики посредством скрытой рентабельности | 43 |
| Алексей Седлов. Приоритеты внешней трудовой миграции в России: исторический обзор от имперского прошлого до периода пандемии COVID-2019 | 61 |
| Клара Шадыбекова. Какую роль может сыграть малый и средний бизнес в обеспечении подъема экономики Кыргызской Республики | 81 |
| Улугбек Зиядуллаев. Интеграция в мирохозяйственные связи как составная часть стратегии развития экономики Республики Узбекистан | 93 |
| Екатерина Акинфеева, Мария Никонова. Анализ деятельности государственных корпораций в России (на примере «Росатома» и «Ростеха»).... | 105 |

CONTENTS

| | |
|---|-----|
| I. Sinitina. Social stimuli and barriers of joining the European integration (the case of Central and South Eastern European countries) | 5 |
| A. Galthenko, N. Murzac, V. Tegin. On the attainability of the correct ranking of OECD countries in terms of labour productivity | 27 |
| A. Musaev. Modeling the formation of the shadow economy by means of hidden profitability indicators | 43 |
| A. Sedlov. Priorities of external labour migration in Russia: a historical overview from the imperial past to the period of COVID-19 pandemic | 61 |
| C. Shadybekova. What role can small and medium-sized businesses perform in ensuring economic recovery in the Kyrgyz Republic? | 81 |
| U. Ziyadullaev. Integration into global economic relations as an integral part of the economy development strategy of the Republic of Uzbekistan | 93 |
| E. Akinfeeva, M. Nikonova. A research on the activities of state-owned corporations in Russia («Rosatom» and «Rostec» in particular)..... | 105 |

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

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

© 2020

Ирина Синицина

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики Российской академии наук
(e-mail: Ira_sinicina@mail.ru)

СОЦИАЛЬНЫЕ СТИМУЛЫ И ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ ИНТЕГРАЦИИ НОВЫХ ЧЛЕНОВ ЕС (НА ПРИМЕРЕ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ)

В статье рассматриваются проблемы адаптации социальных отношений в странах Центральной и Юго-восточной Европы—новых членах ЕС к процессу включения этих стран в европейскую интеграцию, особенности формирования моделей социальной политики этих стран, а также процессы развития инструментов интеграции в социальной сфере при ориентации на сближение уровней благосостояния стран-членов ЕС.

Ключевые слова: социальная политика, модели социальной экономики, Европейский союз, новые страны-члены ЕС, финансово-экономический кризис, пандемический кризис.

DOI: 10.31857/S020736760010798-6

Центральным мотивом европейского выбора стран ЦЮВЕ, вступления в ЕС новых членов из числа постсоциалистических стран, начавшегося в 2004 г., стало стремление к повышению благосостояния населения, подтягивание этих стран к образцам, демонстрируемым более развитыми западными соседями. Опыт, накопленный за более чем 15 лет участия в европейской интеграции, позволяет сегодня говорить как о позитивном, стимулирующем воздействии интеграционных процессов на социальное развитие стран региона ЦЮВЕ (вследствие запуска механизмов сближения уровней развития), так и о сложности и противоречивости институциональной адаптации к общеевропейским критериям и механизмам регулирования общественной жизни.

К тому же нужно учитывать, что на протяжении этого короткого по историческим меркам периода процессы адаптации испытывали негативное влияние финансово-экономического кризиса 2008 г., а впоследствии — пандемического кризиса 2020 г., которые создавали многочисленные препятствия на пути европейской интеграции, побуждая одновременно совершенствовать ее формы и инструменты.

Специфика формирующихся моделей социальной экономики в новых членах ЕС. Вопросы рыночных преобразований в социальной сфере фактически выпали из блока первостепенных задач системной трансформации: концепция рыночного преобразования социальной сферы отсутствовала как в национальных схемах

системной трансформации, так и в подходах, предлагавшихся международными организациями. В результате реформирование социальных институтов существенно отстало от рыночных преобразований в сфере экономики, либерализация которой зачастую осуществлялась без должного учета социальных последствий. Это во многом предопределило высокую социальную цену реформ как в регионе ЦЮВЕ, так и в странах бывшего СССР.

При оценке социальных последствий первого этапа трансформации нельзя забывать о крайней финансово-экономической дестабилизации на этапе, предшествовавшем началу системной трансформации в большинстве стран ЦЮВЕ, что изначально ориентировало на праволиберальный путь восстановления сбалансированности и ограничило возможности для формирования в этих странах континентальной социальной модели. Напротив, более приемлемой выглядела ориентация на англосаксонскую, либеральную модель, ставящую во главу угла сначала обеспечение экономического роста и лишь затем решение социальных проблем.

Реализация соглашений о подготовке к вступлению в ЕС означала разворачивание многочисленных программ институциональной адаптации. Они касались в основном сферы подготовки кадров, особенно органов местного самоуправления, к участию в европейских проектах и поддержки программ реструктуризации в экономике. Эта работа финансировалась из европейских фондов, таких как PHARE, SAPARD и ISPA.

Со вступлением в ЕС стран ЦЮВЕ в 2004–2006 гг. поддержка социальных мероприятий со стороны интеграционного сообщества осуществлялась как и в прямой, так и в косвенной форме. Основными источниками прямого воздействия стали структурные фонды ЕС. Однако социальные эффекты европейской интеграции были связаны не только с финансированием проектов, непосредственно направленных на социальные нужды. Большое социальное значение имели и инвестиции, направленные на развитие сельских районов и сельского хозяйства, на выравнивание развития регионов, на создание общего рынка, который также включает в себя социальное измерение.

В рамках программ, совместно финансируемых из европейских фондов, были реализованы меры по увеличению занятости, поддержке предпринимательства и адаптации компаний к реструктуризации. Национальные кадры осваивали навыки эффективного управления и организации сотрудничества государственного и частного секторов. Готовились кадры для работы в государственных органах управления, в органах местного самоуправления, в неправительственных организациях. Социальные работники, медсестры, врачи, фельдшеры, учителя получили возможность освоить европейские образовательные программы.

Программы ЕС в социальных секторах способствовали росту инвестиций в инфраструктуру: оборудование и обустройство школьных и больничных

помещений, домов социальной помощи, детских садов и яслей и т.п. Кроме того, европейские фонды поддерживали инвестиции, которые не были строго социальными, но были важны для улучшения условий жизни (расширение систем водоснабжения и канализации и т.п.), а также устранение барьеров в отношении доступа и пользования объектами для людей с ограниченными возможностями.

Тем не менее, сталкиваясь со схожими социальными проблемами, правительства стран ЦВЕ решали их по-разному. В результате к настоящему времени институциональное оформление государственной социальной политики (СП), как и масштабы ее воздействия на уровень жизни населения, стали существенно менее однородными, чем при социализме. Процесс дивергенции сложившихся на предшествующем этапе развития социальных систем выражался в различиях сроков внедрения отдельных мероприятий, степени охвата населения, наборов социальных программ, предоставления прав на получение помощи и т.д.

Процессы европейской интеграции играют заметную роль в формировании моделей СП не только стран-новых членов ЕС, но и остальных стран ЦЮВЕ (бывшей Югославии и Албании), для которых европейская социальная модель служит своеобразным ориентиром при реструктурировании систем социальной защиты (СЗ)¹.

В основе формирующихся в странах региона моделей СЗ лежат и элементы социальных институтов, действовавших в них еще в межвоенный период (например, бисмарковской системы социального страхования), и институты, унаследованные от этапа социалистического развития (например, солидарная пенсионная система, программы бесплатного предоставления жилья, ограниченное использование адресных схем социальной помощи и др.), а также новые для этих стран элементы социальных моделей развитых европейских государств.

Сложившиеся институциональные различия между странами ЦЮВЕ в конечном счете предопределяют и тенденции формирования моделей социального государства. В частности, Чехия и Словения тяготеют к континентальной модели с развитой системой социального страхования, которая в то же время сочетается с отдельными элементами либеральной модели, в то время как Эстония и Литва находятся ближе к англосаксонским странам [10].

В литературе нередко можно встретить мнение, что новые члены ЕС следуют отнести к особой, специфической (центрально-восточноевропейской) социальной модели. Однако отнесение этих стран к одной модели скорее обусловлено их общей недавней социалистической судьбой и не учитывает того факта, что процесс формирования социальных моделей в этих странах пока не завершен и что между ними сохраняются серьезные различия, в т.ч. и в плане

¹ Социальная защита включает три основные формы: социальное обеспечение, социальное страхование и социальную помощь.

используемого набора инструментов формирующегося социального государства [19]. Достаточно сказать, что существуют, например, значительные различия в уровне финансирования (в соотношении с ВВП) социальных нужд между отдельными странами-новыми членами ЕС: в странах Балтии этот уровень относительно невысок по сравнению с развитыми странами ЕС, в Болгарии и Румынии он находится на среднем уровне, а в Вышеградских странах и Словении – близок к развитой Европе. Можно привести и другие примеры различий между этими странами в параметрах социальных моделей – по уровням занятости, бедности и неравенства, в построении систем социально-го страхования и их соотношений с бюджетным финансированием, с одной стороны, и с прямыми платежами населения при получении социальных услуг, с другой.

Тем не менее, процесс реформирования СП, развернувшийся во всех странах региона с середины 1990-х годов, имел много общих характеристик, суть которых можно свести к следующему:

- снижение роли государства в предоставлении социальных услуг, в частности, путем отказа от их субсидирования, посредством приватизации и внедрения рыночных принципов в сектор медицинских и социальных услуг, а также стимулирование развития волонтерской деятельности и активности НПО в предоставлении социальных услуг населению;

- введение институционально плюрализированной системы СЗ: фонды социального обеспечения отделены от государственного бюджета; пенсионные фонды отделены от медицинского страхования; СЗ нередко осуществляется независимыми учреждениями; расширены полномочия и функции региональных и местных органов власти;

- реализации многих перечисленных выше процессов способствовали многочисленным программам подготовки к интеграции, финансировавшимся из соответствующих фондов ЕС и способствовавшим созданию в этих странах современных институтов социальной помощи с сетью региональных и местных учреждений.

К **сильным сторонам** реформирования систем СЗ в странах ЦЮВЕ следует отнести: выраженный акцент на перераспределение публичных средств в целях предотвращения бедности; активизацию традиционно развитого в этих странах участия в системе социального обслуживания членов семьи; стимулирование перехода от институциональных форм помощи к обслуживанию по месту жительства; разработку законодательных основ и стратегии поддержки пожилых людей и инвалидов и др.

В то же время на этапе подготовки к вступлению в ЕС ярко проявились и до настоящего времени дают о себе знать такие **слабые стороны** действующих систем СЗ как нехватка выделяемых на эти цели публичных средств, в т.ч. на уровне местного самоуправления; сохранение низкого по сравнению с развитыми странами

уровня единичных пособий, в т.ч. пенсионных. А это означает, что сохраняются относительно высокие риски бедности и материальной нуждаемости в семьях с высокой зависимостью от СЗ (пожилых, семей с детьми, лиц с ограниченными возможностями и др.); сохраняется более низкий стандарт обеспеченности жильем и коммунальными услугами и др. К слабым сторонам систем СЗ новых стран-членов ЕС можно отнести и невысокое их качество, что связано не только с особенностями реформирования этой сферы, но и с менее развитыми в этих странах институтами гражданского общества. В результате значительно сужена роль многочисленных потенциальных акторов СП – профсоюзов, независимых экспертных организаций, местного самоуправления и др., которые крайне редко становятся партнерами при разработке и обсуждении вариантов реформ.

Это обстоятельство является одним из ключевых факторов невысокого общественного доверия к государственной СП, а также к разработке системных, ориентированных на перспективу реформ социальной сферы. Население этих стран, в отличие от стран «старой» Европы, не воспринимает себя как активных субъектов социального государства; в странах ЦЮВЕ люди видят себя скорее в роли его пассивных клиентов, что формирует благоприятную среду для распространения идей популизма, ориентированных на достижение справедливого перераспределения. Существенную роль в распространении таких ожиданий играет не только невысокий общий уровень жизни населения стран региона, но прежде всего острое восприятие неравенства распределения результатов экономических реформ, неотложенность новых демократических экономических и политических институтов, не обеспечивающих снижения объема несправедливого неравенства (т.е. неравенства, связанного с ограничениями возможностей развития, самореализации, доступа к благам и услугам, политического представительства и т.д.), а также все еще распространенная в общественном восприятии патерналистская система ценностей.

Влияние сбоев и кризисов в ходе социально-экономического развития на ход реформирования институтов социальной политики в странах ЦЮВЕ. Относительная слабость складывающихся моделей СП в группе стран ЦЮВЕ проявилась во время финансово-экономического кризиса 2008 г., который нанес уровню жизни населения стран региона более значительный ущерб, чем можно было бы ожидать, исходя из существовавших в этих странах систем СЗ и объемов их государственного финансирования. Население этих стран в целом пострадало от кризиса сильнее, чем жители развитых стран: расширились зоны бедности и малообеспеченности, увеличилась безработица, повысилась задолженность домашних хозяйств, включая ипотечную, сократилось потребление многих жизненно важных товаров, включая продовольствие, сузилась доступность публичных услуг, в т.ч. услуг здравоохранения. Не останавливаясь на подробной характеристике последствий этого кризиса, которая довольно широко представлена в литературе [17], подчеркнем лишь, что он в разной степени затронул отдельные

страны региона, что в конечном счете было связано с неодинаковой финансово-экономической устойчивостью созданных в ходе евроинтеграции народнохозяйственных комплексов.

В развитых экономиках во время рецессии государство всеобщего благосостояния, как правило, действует в качестве эффективного «автоматического стабилизатора», увеличивая расходы на системы социальной защиты и постепенно сокращая их по мере восстановления экономики [13]. В регионе же стран ЦЮВЕ многие социальные программы, апробированные в годы подготовки к вступлению и в первые годы членства в Сообществе, оказались ни структурно, ни институционально не приспособлены к функционированию в условиях жестких финансовых ограничителей. Механизмы поддержки во многих странах не обеспечили существенного сглаживания негативного воздействия кризиса на уровень жизни. Широкое распространение пассивных стратегий адаптации к кризису в домохозяйствах стран региона (и особенно сокращение расходов на питание и здравоохранение) по сравнению с развитыми странами Европы было связано со слабым развитием систем СЗ, с невысоким объемом накоплений в домохозяйствах, а также с ростом цен на продовольствие.

Резкий рост социальных потребностей в этот период спровоцировал значительный рост социальных расходов и, соответственно, нарастание бюджетной несбалансированности. Это впоследствии вызвало необходимость проведения жесткой фискальной консолидации и бюджетных ограничений, которые предъявляют особые требования к качеству государственной СП. Однако в силу недостаточной зрелости созданных институтов в ряде стран быстро минимизировать негативные последствия кризиса не удалось, что вызвало такие явления, как прерывание реформ в отдельных сферах и обращение их вспять («откат» реформ), примеры которых в социальной сфере проявились в отказе от ранее введенных пенсионных систем – например, в Польше, Румынии и Венгрии [20].

Институциональная привязка к ЕС, а также действие общеевропейских механизмов смягчения фискальной политики и помощь международных финансовых организаций в послекризисном восстановлении не смогли эффективно противодействовать процессам «отката» реформ ни в экономической, ни в социальной сфере. Как показала практика противодействия таким «откатам» в финансовом секторе в Словении и Болгарии, эффективные действия на уровне интеграционного сообщества предпринимались только тогда, когда эти развороты уже привели к серьезным макроэкономическим диспропорциям.

Еще один пример – возвратные движения пенсионной реформы в Польше и Венгрии, которые стали возможными ввиду недостаточной зрелости лишь формирующихся в этих странах социальных норм. По оценкам экспертов, пенсионные реформы, осуществлявшиеся при активном участии международных организаций, во многом проводились «на вырост», т.е. не всегда

соответствовали финансовому потенциалу новых транзитных стран. В результате в условиях нарушения финансово-бюджетной сбалансированности возникающие проблемы стали разменной картой, широко используемой политиками в политической борьбе. Таким образом, в некотором смысле изменения в пенсионных системах в Венгрии и Польше были вполне ожидаемы [9]. Аналогичные изменения вполне ожидаемы и в Румынии, когда в накопительном сегменте ее пенсионной системы будут аккумулированы достаточные средства. Обоснование этих изменений текущими финансово-бюджетными проблемами заметно облегчает получение одобрения таких мер со стороны населения. При этом политическая ориентация курса правительства не имеет большого значения, а определяющим фактором становится сила (или слабость) действующих социальных институтов. Тот факт, что такие временные развороты, которые произошли в странах Балтии, были позднее остановлены или даже обращены вспять, тем более подтверждает этот вывод [20].

Развернуть вспять уже далеко продвинувшийся процесс реформ способна не только жесткая ситуация кризиса. Такое возможно даже на фоне благополучного развития, как показывает опыт последних лет в Польше. Возвратное движение реформ, наблюдаемое в настоящее время в Венгрии и Польше, вызывает вопрос о том, не являются ли эти процессы чем-то большим, чем обычные проявления, присущие переходному процессу в странах ЦЮВЕ. Речь идет о таких серьезных вопросах, как сужение сферы независимости судов и средств массовой информации, которое ставит под вопрос перспективы демократического развития. Аналитики, однако, подчеркивают, что идеи «Плана ответственного развития» польского правительства во многом близки широко распространенным сегодня и в «старой» Европе. Стандартные правовые европейские процедуры могут в большинстве случаев разрешить конфликт с законодательством ЕС и в Венгрии, и в Польше. Основная проблема состоит в том, что такие возвратные движения реформ могут надолго отбросить экономики этих стран на более низкую траекторию роста, и, таким образом, способны частично свести на нет выгоды от членства в ЕС [20].

Всемирный пандемический кризис 2020 г. также стал для стран ЦЮВЕ проверкой на зрелость институтов СП и сыграл своего рода роль триггера, «спускового механизма», который способен стать стимулом к осуществлению давно назревших реформ. Влияние этого кризиса, таким образом, связано с ускорением и интенсификацией процессов, которые уже развивались, но не проявляли себя в открытом виде. Характерно, что в развитых странах Европы сформированное социальное государство, имеющее дополнительные ресурсы для поддержки населения, продемонстрировало лучшую адаптированность к новой ситуации. В тех же странах, где было больше провалов в СП до кризиса, в т.ч. в новых членах ЕС, потребовались гораздо более радикальные экстренные меры для нормализации социальной ситуации.

В странах ЦЮВЕ, так же как и во всех европейских странах, в первой половине 2020 г. резко возросла **социальная функция государства**. Оно оказалось вовлечено в многочисленные мероприятия по противодействию социальным последствиям кризиса. Одновременно этим процессам, как правило, сопутствовала широкая общественная инициатива снизу, проявившаяся в активной деятельности социально ориентированных НПО, в деятельности волонтеров и др. Как показала практика, кризис выявил запрос на расширение социальной защиты универсального характера, т.е. на предоставление помощи всем слоям населения, в т.ч. как формально трудоустроенным категориям, которым грозит утрата работы, так и самозанятым населению, индивидуальным предпринимателям, лицам с нестандартной занятостью, семьям с детьми и другим категориям.

Вызовы системе СЗ в период пандемического кризиса были связаны как с резким ростом спроса на нее со стороны широких слоев населения, с одной стороны, так и со снижением наполнения системы финансовыми ресурсами, с другой. Рост спроса на СЗ связан с сокращением занятости, снижением уровня заработной платы и доходов и, как следствие, с нарастанием бедности. Он, кроме того, обусловлен включением в круг потребителей СЗ слоев самозанятого населения, нередко не охваченного страховыми программами социальной поддержки. Сжатие ресурсной базы СЗ, в свою очередь, связано со снижением налоговых поступлений в консолидированные бюджеты, сокращением базы уплаты страховых взносов и снижением поступлений средств в соответствующие фонды.

Кризис продемонстрировал, что социальное государство способно в экстренных условиях меняться в очень широких пределах. Так, принятые в разных странах пакеты антикризисных мер очень разнятся между собой по объему, который определяется в конечном итоге финансовыми возможностями каждой из стран. Вместе с тем в условиях пандемии повсеместно принимались в целом сходные меры по поддержке населения: субсидирование утраченной зарплаты и/или неполной занятости, в т.ч. снижение обязательных страховых платежей; расширение действующих социальных программ – увеличение размера выплат по больничным, пособиям по безработице и т.п., облегчение условий входа в систему получения пособий по безработице, расширение охвата этими пособиями путем включения самозанятого населения, индивидуальных предпринимателей, нестандартно занятых. Одновременно использовались такие меры, как приостановка коммунальных платежей и выплат по ипотеке, вводились отсрочки по налоговым платежам, предоставлялась натуральная помощь. Новые социальные программы принимались относительно реже. Для стран ЦЮВЕ, имеющих ограниченные финансовые возможности и одновременно сохранивших высокую неформальную занятость (особенно в секторе услуг), а также слой трудовых мигрантов, практика организации

мпомощи населению объективно затруднена, и часть этих категорий занятого населения оказывается за рамками государственной поддержки.

И хотя начало пандемического кризиса показало надежность институтов социального государства и апробированных инструментов СЗ, позволив значительно увеличить объемы предоставляемой помощи, нарастание бюджетных ограничений практически во всех странах неизбежно заставит адаптировать возросший объем социальных потребностей к имеющимся ресурсам. При этом, очевидно, предстоит трансформация инструментов социальной защиты в направлении повышения их гибкости и эффективности.

В процессе адаптации социальной деятельности государства к новым условиям возникает необходимость в **корректировке подходов** как к использованию систем социального страхования, так и услуг нестрахового характера, к соотношению между этими формами финансирования, а также к перераспределению общественных ресурсов в пользу систем здравоохранения, социальной защиты населения, к усилению защиты рынка труда и т.д. Так, среди экспертов сегодня уже редко вызывает сомнение тот факт, что помимо решения проблемы недофинансирования системы здравоохранения в большинстве стран ЦЮВЕ, необходимо скорректировать курс на использование страховых принципов в организации здравоохранения. Речь идет о том, что в национальных моделях страховые принципы финансирования должны дополняться значимым бюджетным сегментом, который, в частности, обеспечивал бы решение проблем массовых заболеваний, эпидемий. Осмысление опыта 2020 г. станет фактором корректировки проводимых в странах ЦЮВЕ реформ систем здравоохранения в направлении трансформации созданной медицинской инфраструктуры и одновременного обеспечения оказания высокотехнологичной помощи и достаточного для экстренных массовых случаев количества резервных койко-мест. Очевидно, решение этих задач с одновременным обеспечением всеобщей доступности к качественной медицине лежит в плоскости перехода к бюджетной модели здравоохранения, которая в том или ином виде функционирует в большинстве развитых стран.

Пандемический кризис выявил проблемы, стоящие перед сферой образования, особенно в плане ее соответствия вызовам технологической революции и задачам структурной модернизации экономики. На фоне вынужденного перехода к дистанционному онлайн-обучению со всей очевидностью встали задачи ориентации образования на предоставление практических навыков, с одной стороны, и фундаментальное образование, с другой, а также на обеспечение условий для развития форм непрерывного индивидуализированного обучения и переобучения на протяжении всей жизни. Режим изоляции и переход на дистанционную работу ускорили цифровизацию, показали пути снижения административных затрат, повышения гибкости образования за счет развития новых форм обучения. Это, очевидно, подталкивает к пересмотру систем бюджетного

финансирования образовательных программ, а именно к расширению роли удаленного обучения, в котором количество студентов мало связано и с количеством преподавателей, и с имеющейся материальной инфраструктурой. Одновременно пандемический кризис заставил по-новому взглянуть на условия поддержания высокого качества образования, предполагающие, в частности, обеспечение социализации, человеческой коммуникации, получения навыков командной работы.

Новые инструменты формирования единого европейского социального пространства. Наднациональное регулирование ЕС имеет в своем арсенале инструменты, которые способны предотвращать возвратные реформы и восстанавливать нормальный ход развития в областях, охваченных действием *acquis communautaire*, таких как конкуренция, государственная помощь или независимость Центрального банка. Для стран-новых членов ЕС, которые пока не сформировали у себя зрелых устойчивых институтов, эти инструменты стали важной сдерживающей силой, препятствующей обращению вспять проводимых реформ. По мере углубления интеграции наднациональные инструменты дополнялись сводом правил и процедур, действующих преимущественно в сфере макроэкономического и фискального регулирования. Так, например, для укрепления фискальной политики стран-членов был введен Пакт стабильности и роста (SGP), а также Процедура для устранения макроэкономических дисбалансов (MIP), введенная в конце 2011 г. для нормализации макроэкономической ситуации после кризиса 2008 г. Сегодня действие новых наднациональных инструментов реализуется в формате введенного в 2010 г. т.н. Европейского семестра (*European Semester, ES*), представляющего собой ежегодную процедуру координации социально-экономической и бюджетной политики стран ЕС и обеспечивающего достижение общих стратегических целей и поддержание макроэкономической сбалансированности. В общем виде схема взаимодействия выглядит следующим образом: страны-члены предоставляют в Еврокомиссию ежегодные планы действий (национальные программы реформ и программы конвергенции), а выводы из анализа этих планов направляются странам-членам в форме рекомендаций для включения их в конкретные национальные программы и решения.

Изначально СП является прерогативой государств-членов, а возможности наднациональных органов ЕС воздействовать на формирование более интегрированной институциональной среды в социальной сфере были крайне ограничены. В традиционных областях СЗ не существует единых, обязательных для стран норм. Однако существуют положения, унифицирующие права на социальное обеспечение и трудовые права для трудовых мигрантов (например, в области пенсионного страхования). Обязательные для исполнения жесткие требования в основном касаются прав работников, стандартов здравоохранения и безопасности, доступа к образованию, признания

дипломов, защиты труда несовершеннолетних и гендерного равенства в доступе к образованию, занятости и продвижению по службе.

Влияние ЕС на национальную СП осуществляется в основном мягкими методами: большая часть наднационального регулирования традиционных сфер СП осуществляется с помощью открытого метода координации (ОМС), предусматривающего использование мягких законодательных мер («soft law»), т.е. норм, не принимающих для стран-членов форму директив, распоряжений, постановлений или решений. Инструментами такого регулирования являются отбор и формулирование совместных целей, использование согласованных инструментов оценки (статистических методов, показателей и др.); выявление примеров и передовой практики, сравнение результатов, достигнутых в отдельных социальных сферах на основе использования согласованных точек отсчета («бенчмаркинга»), обмен опытом и т.д. В рамках ОМС страны-участницы разрабатывают национальные планы реформирования отраслей социальной сферы и предоставляют их Еврокомиссии. Важным следствием применения ОМС стали разработка и внедрение в практику широкого спектра универсальных для стран ЕС показателей, обеспечивающих возможность прямых сопоставлений параметров, которые характеризуют сферу СЗ, в т.ч. социального обслуживания, социальной включенности, бедности и маргинализации, а также трудовых отношений.

Как следствие, экономический аспект интеграционного воздействия на страны-участницы всегда доминировал над социальным. А за последние годы, особенно после финансово-экономического кризиса 2008 г., это доминирование даже усилилось. По оценкам экспертов, ни Лиссабонская стратегия, ни инициатива «Европа 2020» не способны противостоять сильному давлению на стабилизацию бюджетов стран-членов ЕС, закрепленному, например, в «Пакте стабильности и роста». А такая стабилизация в первую очередь требует сокращения государственных расходов и частично происходит за счет сокращения совокупного спроса [15].

В результате в общеевропейских приоритетах наднационального регулирования проявилась выраженная асимметрия: с одной стороны, макроэкономическая политика подвержена достаточно жесткому наднациональному контролю, предусматривающему санкции за превышение отдельных параметров, тогда как, с другой стороны, социальные процессы, напрямую связанные с макроэкономической политикой, остаются за рамками наднационального регулирования, которое оказывает крайне ограниченное воздействие на реальные процессы на национальном уровне. По оценкам экспертов, применительно к странам ЦЮВЕ из-за отсутствия наднационального контроля нередко становилось возможным урезание или сдерживание повышения уровня жизни населения, что на практике проявлялось в лучшем случае в закреплении отставания социального развития от развитых европейских стран [14].

Исправить сложившееся положение была призвана постепенная «социализация» ES, начавшаяся после 2011 г. Этот процесс ориентирован на усиление акцента на приоритетах и ключевых направлениях социального развития, а также расширение сферы его регулирования. Речь идет о выработке специфических для конкретных стран рекомендаций (Country-Specific Recommendations, CSR); об усилении мониторинга социальных процессов и хода их реформирования; о повышении роли рекомендаций органов ЕС, курирующих вопросы занятости и социального развития [21].

В отличие от ОМС, Европейский семестр предполагает, применительно к некоторым конкретным для каждой страны рекомендациям, возможность оказывать «жесткое» давление на стимулирование исправления создавшегося положения (проведение реформ), в т.ч. в форме санкций в случае несоблюдения установленных норм. Хотя до сих пор случаев санкций материального характера в отношении стран-членов не было, и органы ЕС всегда ограничивались политическими решениями, эксперты подчеркивают, что угроза финансовых санкций сама по себе формирует сильный стимул у стран-членов к выполнению специфичных для страны рекомендаций [8].

Курс на «социализацию» ES стал реакцией Еврокомиссии и других институтов ЕС на такие внешние события, как рост социального и политического недовольства в странах-членах ЕС политикой жесткой экономии, что проявилось в снижении уровня общественной поддержки Сообщества, с одной стороны, и в поражении на выборах действующих правительств во многих странах, с другой. На практике сдвиг в сторону «социализации» общеевропейского регулирования был особенно заметен в расширении акцента на социальные цели в ежегодных общеевропейских обзорах развития, в которых определяются основные экономические и социальные приоритеты Сообщества на следующий год и на основе которых разрабатываются CSR. Последние значительно расширились, главным образом, за счет рекомендаций социального характера.

Так, регулярное обследование Европейского института профсоюзов показало, что доля рекомендаций, касающихся политики в области занятости, заработной платы, социальной сферы, образования и налогообложения, которые предлагаются в рамках ES странам-членам ЕС, выросла с 47% в 2014 г. до 60,5% в 2017 г. [7]. Европейский Комитет по социальной защите оценивает это как «долгожданный переход к более сбалансированному рассмотрению экономических и социальных целей, усилению акцента на приоритетах СП, а также на социальных последствиях реализации политических реформ во всех областях» [18]. Эксперты отмечают, что управление Европейским семестром стало менее бюрократизированным, а рекомендации (CSR), особенно в социальной сфере и сфере занятости, стали менее единообразными и в большей мере адаптированными к национальным условиям [21].

Укреплению социального измерения политики ЕС, стимулированию реформ на национальном уровне должна способствовать и запущенная в 2017 г. «Общеевропейская платформа социальных прав» (EPSR) (далее «Платформа»). Для анализа процесса конвергенции основных показателей социального развития стран-членов последняя оснащена «Системой оценки социального развития» (Social Scoreboard). Сводная таблица показателей включает в себя индикаторы занятости и социального развития, позволяющие отслеживать прогресс в сближении этих параметров в странах-членах ЕС, а также определять наиболее успешные результаты, которые могут быть использованы другими странами.

Мониторингом охвачены три широкие сферы, характеризующие динамику социального развития: (1) равенство возможностей и доступ к рынку труда, (2) развитие рынка труда и справедливые условия труда и (3) общественная поддержка/социальная защита и социальная интеграция. В рамках этих сфер выбрано 12 предметных областей, в которых можно измерить общественный прогресс. Индикаторы, характеризующие развитие в этих областях, заимствуются из собираемых Евростатом и ОЭСР показателей (14 основных индикаторов и 21 дополнительный) [5].

Платформа, являясь новым инструментом в структуре ES, по оценкам экспертов, не отменяет мягкого характера наднационального регулирования, а лишь несколько его ограничивает, не изменяя существующей сегодня системы ответственности за социальное развитие [11]. Тем не менее, Еврокомиссия заявила, что мониторинг социального развития в рамках EPSR становится важным направлением ES: в каждой из стран-членов ЕС 14 основных индикаторов социального развития регулярно сопоставляются со средними показателями по ЕС, что позволяет делать выводы о прогрессе в той или иной социальной области.

В сфере мониторинга социальной ситуации уже достигнуты заметные результаты: с весны 2018 г. в отчет каждой страны-члена ЕС включена оценка ее социального развития по широкому кругу индикаторов «Системы оценки социального развития»; на основании базовых индикаторов и их динамики произведена сводная оценка социальной ситуации в странах-членах за 2015–2016 гг. [7].

Поскольку в качестве критерия оценки по каждому из индикаторов использовался средний по ЕС показатель, страны ЦЮВЕ – новые члены ЕС в этом рейтинге показали самые низкие результаты. Исключением оказалась лишь Словения, попавшая в агрегатном рейтинге в группу развитых стран ЕС, продемонстрировавших лишь единичные отклонения в низшую сторону от средних по ЕС показателей. В следующей, ближайшей к первой, группе находятся страны с «критическим» уровнем рейтинга, для которых характерно большее количество таких отклонений (2–3). Из новых членов ЕС в эту группу вошли Латвия, Эстония, Словакия и Чехия. В группу стран с «плохим» рейтингом попали Венгрия,

Литва и Польша (4–5 отрицательных отклонений) и, наконец, с группу с «очень плохим» рейтингом – остальные три страны-новых члена ЕС (Болгария, Хорватия и Румыния), вместе со странами Южной Европы [5].

Рейтингование стран по уровню социального развития на основе использования в качестве критерия оценки средних значений по ЕС дает лишь относительный, в значительной мере условный результат. Очевидно, что эти рейтинги могут быть дополнены в качестве критериев какими-либо целевыми их значениями или минимальными стандартами. Тем не менее, даже в таком виде выявляемая общая картина социальной ситуации в ЕС позволяет на основе использования широкого набора индикаторов социального развития, предоставляемого системой Евростата, вырабатывать рекомендации для стран-членов.

Что касается практики учета таких рекомендаций странами-членами, то, по оценкам европейских экспертов, они даже в отношении макроэкономических показателей выполняются далеко не полностью, а степень их выполнения в социальной сфере снижается в последние несколько лет примерно в той же мере, что и рекомендаций в целом. Более того, рекомендации в социальной сфере нередко относятся к таким «чувствительным» с политической точки зрения сферам, что «может удерживать» национальные правительства от их реализации. При этом, как правило, «лучшие» страны демонстрируют более высокую дисциплину в следовании рекомендациям Еврокомиссии, тогда как страны ЦЮВЕ пока заметно отстают [2], тем более что странам с худшими рейтингами социального развития выдается больше рекомендаций, чем более развитым. Задержки с внедрением рекомендованных мероприятий тем более объяснимы, что речь идет о таких рекомендациях, требующих существенных бюджетных затрат, как реформирование систем пенсионного обеспечения и здравоохранения для обеспечения их финансовой устойчивости, меры по преодолению бедности занятого населения и детской бедности, обеспечение адекватного уровня социальных пособий и т.д.

Реакция общеевропейских институтов на пандемический кризис. Если в период финансово-экономического кризиса и на этапе выхода из него общеевропейские институты были сосредоточены на выработке общей политики по противодействию финансовой угрозе, то характер пандемического кризиса навязал иную повестку дня. Этот кризис уникален, поскольку он вызван не внутренними структурными дисбалансами и ошибками в управлении в отдельных странах или на уровне всего Сообщества, а сознательными действиями национальных правительств по контролируемому ограничению экономической активности с целью снизить распространение вируса. Кризис имеет универсальный характер, т.е. касается всех стран и проявляется в каждой из них в сокращении спроса и предложения (хотя масштабы этого сокращения сильно различаются от страны к стране). Соответственно, реакция на кризис, меры по противодействию также являются универсальными – обеспечение

социальной поддержки населения и пострадавших от кризиса секторов экономики.

Отложенная реакция европейских интеграционных институтов на этот кризис связана с тем, что основная тяжесть спасательных операций и социально-экономических мероприятий по преодолению последствий кризиса пришлась на национальные государства, поскольку именно они способны не только наиболее эффективно мобилизовать имеющиеся ресурсы системы здравоохранения и экстренных служб, но и решить вопрос о приемлемости той или иной меры ограничения экономической активности для данной страны, организовать восстановление производства и народнохозяйственного спроса. Соответственно, именно государственные меры поддержки экономики, восстановления спроса и компенсации убытков, которые несут люди и компании, определяют сценарий спада производства, последующего выхода из кризиса и темпов восстановления экономики.

Правительства стран ЕС привлекли для решения этих задач значительные ресурсы, нередко исчисляющиеся суммами, сопоставимыми с несколькими процентными пунктами ВВП (от 3,6% ВВП в Польше до 20% в Германии). Однако поскольку степень воздействия кризиса на отдельные страны ЕС различна, пандемия COVID-19 продемонстрировала значимость международных организаций для решения многих, особенно долгосрочных, негативных последствий, возникающих как на национальном, так и на международном уровне. Так, имеющиеся в арсенале евроинтеграции средства и административные возможности позволяют совместным органам ЕС выполнить присущие им функции поддержки страны-членов.

По оценкам, реакция органов ЕС на разворачивающийся кризис была быстрой и в целом адекватной уровню развития интеграции в регионе. Одним из первых совместных мероприятий стала инициатива лидеров 27 стран ЕС по координации действий о совместных закупках индивидуальных средств защиты, об увеличении средств, выделяемых на разработку вакцины, и координации мер по смягчению социально-экономических последствий кризиса. После первой, шоковой реакции на удар кризиса, проявившейся, в частности, в дефиците медицинского оборудования в Италии и невозможности его восполнения из резервов других стран-членов ЕС, Еврокомиссия объявила о мерах по организации (и финансированию на 90%, на что было выделено 300 млн евро) стратегических запасов медицинского оборудования, т.н. «Резерва спасения», подчеркнув, что эта инициатива «запускает механизм европейской солидарности» [4]. Предполагается, что за этим последуют мероприятия по наращиванию инвестиций в биотехнологии, в развитие отраслей промышленности для обеспечения стратегической автономии ЕС в медицинской сфере и пр. [1]

Большое социальное значение имеет одобренное странами-членами предложение органов ЕС предоставить европейским фармацевтическим компаниям

финансовые гарантии на разработку и тестирование вакцины COVID-19, что должно заметно ускорить ее разработку, производство и распространение. Речь идет об авансировании значительной части инвестиций, которые, как известно, в таких разработках чрезвычайно велики. Таким образом обеспечивается централизованный и более дешевый для Европы подход к разработке и поставкам вакцин, поддерживающий производителей и обеспечивающий гарантии быстрейшего расширения их производственных мощностей для производства удачного варианта вакцины. Для закупки экспериментальных вакцин против COVID-19 в рамках принятой стратегии Еврокомиссии по вакцинам создается фонд в размере 2,4 млрд евро [6].

Масштабы финансовых вливаний средств Сообщества с целью противодействия экономической рецессии беспрецедентны. В общем виде план нового гла-вы Еврокомиссии Урсулы фон дер Лейен уже назван журналистами новым пла-ном Маршалла [16]. Предполагается, что согласованный после длительного об-суждения на саммите ЕС (17–21 июля 2020 г.) новый бюджет Сообщества на 2021–2027 гг. объемом 1,074 трлн евро (1,05% ВНП стран ЕС) также должен быть сориентирован на компенсацию потерь, вызванных COVID-19. С одобрения Ев-ропарламента Еврокомиссия перенаправила на борьбу с пандемией и ее послед-ствиями не использованные в предшествующем отчетном периоде средства Фон-да сплочения. При этом страны-члены могут использовать их по своему усмотре-нию и освобождаются от внесения своего вклада. Важным направлением стала корректировка действующих в ЕС норм и требований в сфере регулирования экономики. Учитывая значительные масштабы бюджетной помощи, которую оказывают страны-члены населению, пострадавшим от карантинных мер пред-приятиям и секторам экономики, а также для расширения свободы финансового маневра для стран-членов было приостановлено действие Маастрихтских кrite-риев, регламентирующих размеры допустимого в Сообществе бюджетного дефи-цита и госдолга. Это позволяет странам свободнее использовать заемные средства и расширять дефицит государственных финансов при разработке национальных антикризисных мер, не опасаясь санкций за нарушение положений о бюджетной дисциплине Пакта о стабильности и роста.

Страны ЕС получили возможность использовать средства текущих про-грамм, финансируемых из средств ЕС, на борьбу с коронавирусом и антикри-зисные мероприятия, например, использовать средства из других проектов на предоставление безвозмездной помощи.

Европейские власти одобрили временную схему оказания государственной поддержки, которая должна предоставить компаниям необходимую ликвидность в период кризиса. В начале апреля 2020 г. был согласован общеевропейский пакет помощи в размере 540 млрд евро, который вступил в силу 1 июня 2020 г. и состоит из трех компонентов: 240 млрд евро (2% ВВП стран еврозоны) за счет средств

Европейского стабилизационного механизма (ESM)² в виде кредитных линий для покрытия расходов на медицинскую помощь и профилактические мероприятия в связи с пандемией; 200 млрд евро за счет средств Европейского инвестиционного банка для предоставления кредитов сектору МСП; 100 млрд евро из фондов ЕС в рамках недавно созданной программы по защите рабочих мест (SURE) в странах, в наибольшей степени пострадавших от пандемии.

Таким образом, все эти согласованные и уже реализуемые меры социальной поддержки нацелены, во-первых, на экстренную, безотлагательную поддержку систем здравоохранения в наиболее пострадавших странах и регионах ЕС; во-вторых, на масштабирование и ускорение работ по созданию вакцины от коронавируса; в-третьих, на защиту рабочих мест и поддержку схем краткосрочной занятости; в-четвертых, на прямое субсидирование и поддержку сектора МСП.

Помимо перечисленных мер, в течение всей весны 2020 г. шло активное обсуждение инструмента финансового стимулирования восстановления экономик стран ЕС, получившего название «Европейский фонд следующего поколения» («Next Generation EU» Fund), концепция которого была представлена на обсуждение Европарламента в конце мая и утверждена на Саммите ЕС 21 июля 2020 г. Объем этой программы должен составить 750 млрд евро, из которых 390 млрд евро будут выделены в форме грантов (безвозмездно), а 360 млрд евро – в форме льготных кредитов.

Такое распределение средств диктуется необходимостью реализации принципа реальной солидарности, что выражается в безвозмездном предоставлении финансовых ресурсов. Конечно, льготные кредиты также выгодны для ресурсо-получателей, но Еврокомиссия при разработке порядка распределения средств руководствовалась необходимостью свести к минимуму риски неконтролируемого накопления государственного долга более бедными странами Сообщества.

Предполагается, что средства этой программы для поддержки экономик стран и отдельных предприятий будут аккумулированы (впервые в истории ЕС) за счет заимствований на рынке в форме выпуска облигаций, т.е. практики, к которой Еврокомиссия до сих пор не прибегала. Эти меры нарушают действующие принципы, поскольку ЕС увеличивает свой бюджет без параллельного увеличения национального вклада и выступает гарантом финансирования долгов, что по сути является своеобразным обобществлением возникающего долга. Здесь возникает первое расхождение позиций стран-членов: безусловно позитивно к этой идеи относятся лишь страны с высоким государственным долгом. Разногласия возникают и по поводу масштабов и порядка выделения грантовой безвозмездной помощи.

Погашение долга предполагается в 2028–2058 гг., причем оно, очевидно, потребует укрепления позиции «собственные доходы ЕС», которая пока является чисто символической. Эти доходы предполагается повысить за счет

² Постоянно действующий фонд финансовой стабилизации стран Еврозоны.

увеличения поступления в общий бюджет средств от продажи разрешений на выбросы CO₂, введения сборов на некоторые товары, импортируемые в ЕС (т.н. «углеродный сбор») и, возможно, повышения налогообложения международных корпораций и введение цифрового налога (на глобальных поставщиков цифровых услуг). Однако пока согласование всех этих источников средств остается под вопросом, и на сегодняшний день страны договорились лишь о введении, начиная с 2021 г., налога на пластиковые отходы.

Средства этого инвестиционного плана пойдут, по замыслу, как на мероприятия по преодолению последствий пандемии, так и на укрепление уже реализуемых ЕС программ, а также на инновационные проекты с длительным сроком окупаемости. При этом особое внимание обращается на то, чтобы новый инвестиционный импульс был шире использован для реализации провозглашенных европейских приоритетов – мероприятий эколого-климатической направленности, способствовал рационализации энергопотребления в Сообществе и укреплению единого цифрового рынка.

Вместе с тем, учитывая, что масштаб текущих потребностей по восстановлению экономики, компенсации медицинских и социальных расходов весьма велик, было решено, что около 70% грантов будет выделено в 2021–2022 гг. и 30% – в 2023 г. Решение о выделении средств будет в каждом случае приниматься Европейской комиссией на основе национальных планов расходов и утверждаться Европейским советом квалифицированным большинством голосов (минимум 15 стран, представляющих 65% населения ЕС). Решающим критерием при этом должно стать соблюдение странами-членами CSR (которые до настоящего времени выполнялись далеко не всегда), особенно в плане создания новых рабочих мест, формирования восстановительного потенциала в экономической и социальной сферах и перехода к «зелёной» и цифровой экономике [12].

Средства в рамках Фонда следующего поколения будут распределены между новыми и уже имеющимися программами ЕС. Около 80% их общего объема (312,5 млрд евро грантов и 360 млрд евро кредитов) приходится на вновь сформированный механизм восстановления и повышения устойчивости (Recovery and Resilience Facility, RRF), предназначенный для финансирования социально-экономических реформ в странах-членах. 47,5 млрд евро предполагается направить на инициативу React-EU в целях преодоления социально-экономических последствий пандемии, например, безработицы среди молодёжи (позиционируется как компонент политики сплочения); 10 млрд евро – в Фонд справедливого климатического перехода; 7,5 млрд евро – в Европейский сельскохозяйственный фонд на структурную трансформацию сельских территорий; 5,6 млрд – на программу InvestEU в качестве гарантий частных и публичных инвестиций; 5 млрд – на программу Horizon Europe (поддержка НИОКР и инноваций) и 1,9 млрд – на расширение упомянутого выше «Резерва спасения» (RescEU) [3].

При разработке базовых «ключей» распределения средств RRF между странами-членами Еврокомиссия исходила из того, что оно должно на три четверти определяться неблагоприятными экономическими последствиями от пандемии COVID-19. Кроме того предложение Комиссии содержит сильные элементы перераспределения в пользу стран с низким ВВП на душу населения. При распределении грантовых инструментов используются также показатели среднего уровня безработицы за 2015–2019 гг., в т.ч. среди молодежи, и лишь для 30% средств RRF, намеченных к распределению на 2023 г., критерий безработицы заменяется снижением объемов реального ВВП в 2020–2021 гг.

Исходя из принятых критериев распределения грантов крупнейшими их нефициарами в денежном выражении станут Италия и Испания, в то время как Болгария, Греция и Хорватия получат самые высокие доли своих ВВП, около 10%. Большинство других стран Центральной и Юго-восточной Европы получат от 4 до 7% своего ВВП, в то время как большинство стран с высоким уровнем дохода получат менее 2% ВВП. Страны Центральной Европы получат меньше гарантий в виде доли от ВВП, поскольку, по прогнозам, экономический спад в этих странах будет менее серьезным, и у них меньше государственных долгов.

В целом по сумме грантов и гарантий пакет обеспечивает перераспределение от более богатых стран к более бедным: при сходном масштабе падения ВВП страны с более низким ВВП на душу населения получают гораздо больший объем помощи ЕС. Объем грантов, которые планируется предоставить странам ЦЮВЕ, превысит 76,4 млрд евро, или почти 20% от их общей суммы (390 млрд евро в ценах 2018 г.). Однако поскольку совокупный ВВП 11 стран ЦЮВЕ – членов ЕС в 2018 г. составлял лишь 10,3% от совокупного ВВП стран Сообщества, можно заключить, что регион ЦЮВЕ в целом станет нетто-получателем помощи из Фонда следующего поколения³.

В отличие от грантов и гарантий, кредиты в размере 360 млрд евро для стран ЕС не предполагают перераспределения между странами-членами. Большинство грантов и все кредиты направлены на финансирование инвестиций и реформ, как указано в планах восстановления и устойчивости в контексте процесса Европейского семестра.

* * *

Социальные выгоды от участия в европейской интеграции для стран ЦЮВЕ трудно оценивать в виде прямого эффекта, поскольку они проявляются во многих измерениях. В целом процесс системной трансформации при относительно коротком с исторической точки зрения периоде членства в ЕС способствовал подтягиванию уровней благосостояния жителей стран ЦВЕ к среднеевропейскому (в настоящее время от 52 до 91% ВВП на душу населения по ППС, тогда как в 2004 г. – от 33 до 85%) и стимулировал процесс

³ Рассчитано автором по данным, приведенным в [3].

конвергенции социального обеспечения, дающего ощущение социальной защищенности. Снижался уровень бедности социальной изоляции, который в сравнительных исследованиях ЕС определяется как процент людей, живущих менее чем на 60% от среднего национального эквивалентного дохода (от 18% – 61% в 2005 г. до 14% – 32% в 2019 г.). Эти процессы в конечном счете уже в течение многих лет обеспечивают стабильно высокую положительную оценку населением этих стран членства в Сообществе.

Тем не менее, обзор развития институтов европейской интеграции, действующих в социальной сфере, а также инструментов, разрабатываемых органами ЕС для совместного решения возникающих проблем и кризисов, позволяет сделать вывод, что потенциал социальных стимулов, возникающих в связи с включением в европейский интеграционный процесс стран ЦЮВЕ, во многом проигрывает по своей действенности жесткому регулированию макроэкономических и финансовых параметров развития экономик стран-членов. В ситуации, когда реализация социальных целей подчиняется целям поддержания макроэкономической стабильности, усиленный мониторинг бюджетной ситуации нередко означает ограничение возможностей для реализации социальных мероприятий на уровне стран-членов. Приоритетность бюджетной дисциплины при инвестировании в реализацию каких-либо социальных целей ограничивает возможности для реализации (или даже для заявления о предстоящем проведении) реформ в этой сфере, что потенциально сдерживает доступ к программам социальной поддержки и социального обслуживания.

Это особенно остро сказывается на ситуации в странах-новых членах, где объем налоговых поступлений в бюджет невысок, а социальные расходы и уровень удовлетворения социальных потребностей относительно низки по сравнению со странами старой Европы. Эти страны не обладают широкими возможностями для перераспределения средств между отдельными программами и инструментами СП.

В результате асимметричного воздействия интеграционных инструментов – относительно мягкой координации социальных целей и инструментов их реализации, с одной стороны, и жестких обязательных механизмов финансовых санкций для координации экономической политики, с другой, происходит закрепление в сложившихся странах ЦЮВЕ моделей СП. Такая ситуация в немалой степени была усугублена финансово-экономическим кризисом, который заметно ухудшил социальную ситуацию в странах региона, затормозив процесс социальной конвергенции [17].

Это обстоятельство, с одной стороны, впервые с начала 1990-х годов ставит социальную проблематику в центр общественного дискурса, а с другой, – позволяет говорить о возрастающем значении политики ЕС для изменения моделей СП в странах ЦЮВЕ. Попыткой подойти к решению этой проблемы, по всей вероятности, следует считать введение социальной компоненты

в Европейский семестр; однако пока инструменты, которые мобилизуют страны-члены для увеличения инвестиций в развитие социальной сферы, остаются слабыми, что требует усиления поддержки инициатив на национальном уровне с помощью стандартов, установленных на уровне ЕС.

Литература

1. Блокман Ст. Коронавирус и Евросоюз. Убивает или делает сильнее? 31.03.2020. URL: <https://carnegie.ru/commentary/81401>.
2. *Al-Kadi R., Clauwaert S.* Socialising the European Semester? // ETUI Working Paper 2019.08. Brussels, 2019.
3. *Darvas Z.* Having the cake, but slicing it differently: how is the grand EU recovery fund allocated? 23.07.2020. <https://www.bruegel.org/2020/07/having-the-cake-how-eu-recovery-fund/>.
4. European Commission. Communication from the Commission. Coronavirus Response. Brussels, 2.04.2020. COM(2020) 143 final.
5. European Commission. Social Scoreboard 2018. Headline indicators: descriptions and highlights. Luxemburg: European Union, 2018.
6. *Fortuna G.* Coalition of countries aims to keep COVID-19 vaccine manufacturing in Europe. 29.06.2020. URL: <https://www.euractiv.com/section/coronavirus/news/coalition-of-countries-aims-to-keep-covid-19-vaccine-manufacturing-in-europe/>.
7. *Hacker B.* A European Social Semester? The European Pillar of Social Rights in practice // Working Paper 2019.05, European Trade Union Institute. P. 13.
8. *Hentschel A.* Social Policy Coordination within the European Semester: EU Impetus and Domestic Responses. 2015. URL: <https://ecpr.eu/Filestore/PaperProposal/2a55129f-78b1-41f6-9d40-7206b5147119.pdf#page=1&zoom=auto,-107,848>.
9. *Kolek A.* Powszechnie systemy emerytalne w krajach Europy Środkowo- Wschodniej. Analiza porównawcza // Warszawa: UW, 2012.
10. *Lendvai N.* Variety of Post-Communist Welfare: Europeanisation and Emerging Welfare Regimes in the New EU Member States. Paper for the RC-19. Montreal, 2009. URL: www.cccg.umontreal.ca/rc19/PDF/Lendvai_N_Rc192009.pdf.
11. *Mascherini M., Litardi Ch.* A more equal Europe? Convergence and the European Pillar of Social Rights // Luxembourg, Eurofound, 2019.
12. *Merler S.* Next Generation EU: how does it work and what does it mean for Europe? July 24, 2020. <https://www.algebris.com/policy-research-forum/next-generation-eu-how-does-it-work-and-what-does-it-mean-for-europe/>.
13. *Orosz A.* The impact of the 2008 economic and financial crisis on the public spending devoted to social protection in the EU // Eastern Journal of European Studies, Vol.9, No. 2, December 2018.
14. *Polakowski M., Sendhardt B., Szelewa D. (eds.)* The Future of the Welfare State Perspectives from the Baltic Sea Region. Friedrich-Ebert-Stiftung / International Centre for Research and Analysis. Warsaw, 2018.
15. *Polakowski M., Szelewa D.* Polityka Społeczna a Proces Integracji Europejskiej. Friedrich-Ebert-Stiftung // Fundacja Międzynarodowe Centrum Badań i Analiz (ICRA). Warszawa, 2014.
16. *Sleszyńska G.* Nowy Plan Marshalla dla Europy. 14.05.2020. URL: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/bankowosc/novy-plan-marshalla-dla-europy/>.
17. Social Europe. Current challenges and the way forward. Annual report of the Social Protection Committee (2012). European Commission, 2013. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/ea2c916b-7c35-4529-a69f-7130ce27c1fb/language-en/format-PDF>.
18. Social Protection Committee. Assessment of the 2017 country-specific Recommendations (CSRs)

- and the implementation of the 2016 CSRs. Endorsement of the opinions of the Employment Committee (EMCO) and the Social Protection Committee (SPC), 9653/17, 7 June 2017.
- 19. Social welfare systems across Europe. URL: https://www.easpd.eu/sites/default/files/sites/default/files/SensAge/d4-social_welfare_systems_across_europe.pdf.
 - 20. Székely I.P., Ward-Warmerding M. Reform Reversal in Former Transition Economies (FTEs) of the European Union: Areas, Circumstances and Motivations / Institute of Labor Economics. IZA Policy Paper No. 142. October 2018. URL: <http://ftp.iza.org/pp142.pdf>.
 - 21. Zeitlina J., Vanhercke B. Socializing the European Semester: EU social and economic policy co-ordination in crisis and beyond // Journal of European Public Policy, 2018, Vol. 25, No. 2, pp. 149–174. URL:<https://doi.org/10.1080/13501763.2017.1363269>.

I. Sinitcina (e-mail: Ira_sinycyna@mail.ru)

Ph.D. in Economics

Leading Researcher, Institute of Economy, Russian Academy of Sciences

SOCIAL STIMULI AND BARRIERS OF JOINING THE EUROPEAN INTEGRATION (THE CASE OF CENTRAL AND SOUTH EASTERN EUROPEAN COUNTRIES)

The article discusses the problems of adaptation of social relations in the countries of Central and South Eastern Europe – the new EU members – to the process of their inclusion into European integration, the specifics of social policy models evolution in these countries, as well as the processes of development of integration tools in the social sphere, oriented at the convergence of welfare levels of the EU member states.

Key words: social policy, welfare policy models, European Union, new EU member states, financial and economic crisis, pandemic crisis.

DOI: 10.31857/S020736760010798-6

© 2020

Андрей Гальченко

начальник сектора АО «НПК «Конструкторское бюро машиностроения»
(e-mail: koriaga20@mail.ru)

Наталья Мурзак

кандидат экономических наук, директор Коломенского института (филиала) Московского государственного политехнического университета
(e-mail: nmurzak@yandex.ru)

Владилен Тегин

кандидат технических наук
(e-mail: vladilent@mail.ru)

О ВОЗМОЖНОСТИ КОРРЕКТНОГО РЕЙТИНГОВОГО СРАВНЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА МЕЖДУ СТРАНАМИ ОЭСР

В статье подвергается критике существующий метод построения рейтинга производительности труда (ПТ) стран ОЭСР. Показано, что в нём не учитываются различия в покупательной способности ВВП этих государств. Особое внимание в статье уделяется сравнению паритетов покупательной способности (ППС) кластеров стран мирового экономического Центра и Полупериферии (по Валлерстайну).

С целью устранения выявленных противоречий предлагается изменение существующего порядка расчёта ПТ. Предложены формулы для проведения альтернативных вычислений. Получен новый рейтинг ПТ стран ОЭСР, откорректированный по ППС. Он кардинально меняет сущность понятия ПТ страны, в среднем примерно в два раза повышая значимость государств Полупериферии при сравнении их со странами Центра.

Ключевые слова: паритет покупательной способности, индикатор принадлежности страны к мировому экономическому Центру, Полупериферия, паритетная производительность труда, динамическое ценовое равновесие, новая ценометрическая парадигма.

DOI: 10.31857/S020736760010799-7

Рейтинг стран ОЭСР по номинальным показателям производительности труда.

Тезис о неудовлетворительном уровне жизни в Российской Федерации, причиной которого является низкая производительность труда (ПТ), уступающая примерно в 2,5 раза средней по Евросоюзу, неоднократно декларировался, пожалуй, на всех уровнях политической и научной иерархии нашей страны [7, 11, 12, 18–21, 23]. Первоисточниками исходной информации являются такие зарубежные, доселе уважаемые в РФ финансово-аналитические организации, как McKinsey Global Institute или Expert Market [2, 26]. Страна-аутсайдер, отставшая на поколение, перспективы не радужные, одно из самых низких значений, неблагоприятная ситуация, советское наследие; российский работник ленив, можно ли выйти из тупика; Россия проигрывает практически всем; почти в 5

раз ниже, чем в развитых странах – таков рефрен подавляющего числа статей СМИ по ПТ в РФ. Хотя следует упомянуть и о мнении отдельных учёных-экономистов, не побоявшихся усомниться в том, что ПТ в России ниже чем в странах «семёрки» [1, 28, 30]. «Зачастую здесь больше завязана политика, чтобы доказать, что рыночная экономика с участием только частного капитала намного эффективнее государственного сектора экономики...» [30. С. 133]. Тем не менее научно-экономический мейнстрим утверждает, что Россия на мировой карте ПТ находится в числе аутсайдеров и в среднем отстает от США на одно технологическое поколение [25], а к 2016 году отставание России от США по показателю ПТ на одного занятого уже составило 3,87 раза [14].

Эти и аналогичные выводы экономистов за последние десятилетия определяют стереотипное представление о весьма низком уровне ПТ в РФ. Как правило, причиной такого положения, в первую очередь, называют отсутствие кредитов, изношенность (устаревание) оборудования, низкую квалификацию управленческого персонала и исполнителей. Такие выводы делаются, как правило, на основании отчётов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (табл.1) либо других подобных независимых или государственных организаций.

В соответствии с методикой ОЭСР показатель ПТ представляет собой отношение валового внутреннего продукта (ВВП) к фонду рабочего времени страны (Т) [7].

$$\text{ПТ} = \text{ВВП} / \text{T} \quad (1)$$

Такие показатели ОЭСР по ПТ [33] и показатели удельного экспортного объёма (Экспорт/ВВП) [10] ряда стран приведены в таблице 1.

Анализ представленного рейтингового массива показателей ПТ в соответствии с выводами мир-системного подхода Валлерстайна [9, 34], казалось бы, подтверждает его выводы о разделении мира на кластер стран Центра с более высокой ПТ – более 45 долл./час в 2018 г. (это страны № 1–19, 21, 22 табл. 1) и на кластер стран Полупериферии с ПТ менее 50 долл./час (страны № 20, 23–41 табл. 1). Хотя в настоящее время существует мнение, что к странам центра необходимо причислить всю территорию ЕС, Израиль и Ю. Корею, однако данные табл. 1 скорее свидетельствуют в пользу первоначальной исходной мир-системной схемы 70-х годов XX века, где Португалия, Греция, государства Восточной Европы, а также Израиль и Ю. Корея относятся к мировой Полупериферии.

Как можно убедиться по данным таблицы 2, более точное соответствие стран ОЭСР кластерному размежеванию передаёт ещё один показатель. Им является паритет покупательной способности (ППС), который для стран, относящихся к экономическому мировому Центру (включающему дополнительно Израиль), в 2018 г. имел величину не более 1,3, а для стран, относящихся к Полупериферии – величину более 1,3. Таким образом, оказалось, что имеется сразу два

индикатора принадлежности промышленной страны к одному из двух экономических мировых кластеров. Можно предположить, что один из них является первичным. Традиционная трактовка причин такого привилегированного положения стран Центра в мировой экономике сводится к наличию присущих им исторических институциональных преимуществ и традиций национальной культуры хозяйствования. По умолчанию, предполагается, что копирование другими государствами таких полезных преимуществ позволяет им попасть в этот престижный альянс. Наглядной иллюстрацией эффекта разделения стран мира может служить график, показывающий связь ПТ и удельного объёма экспорта (рис. 1, сформированный по данным таблицы 1). На нём в верхней части группируются страны Центра, в нижней – страны Полупериферии. Следует заметить, что такое эшелонирование для стран, входящих в ЕС, коррелирует с недавно появившимся понятием «двухскоростной Европы».

Таблица 1
Рейтинг стран ОЭСР и кандидатов в организацию по показателям ПТ за 2018 г. [33] и их
удельный экспортный объём (Экспорт/ВВП) [10]

| № | Страны | ПТ, долл./час | Экспорт / ВВП | № | Страны | ПТ, долл./час | Экспорт / ВВП |
|----|----------------|------------------|------------------|-----|------------|------------------|------------------|
| 1 | Люксембург | 105,1 | 2,3* | 22 | Япония | 45,4 | 0,18* |
| 2 | Ирландия | 104,1 | 1,2* | 23 | Литва | 45 | 0,76 |
| 3 | Норвегия | 93,1 | 0,38 | 24 | Израиль | 44,6 | 0,29* |
| 4 | Дания | 81 | 0,56 | 25 | Чехия | 44,4 | 0,79* |
| 5 | Бельгия | 78,3 | 0,83 | 26 | Турция | 44 | 0,3 |
| 6 | Швейцария | 74,8 | 0,66 | 27 | Словакия | 43,1 | 0,96 |
| 7 | США | 74,6 | 0,12 | 28 | Эстония | 42,3 | 0,78* |
| 8 | Австрия | 74,1 | 0,56 | 29 | Португалия | 41,7 | 0,44 |
| 9 | Франция | 74 | 0,31 | 30 | Польша | 41,1 | 0,56 |
| 10 | Нидерланды | 74 | 0,84 | 31 | Ю. Корея | 40,8 | 0,44 |
| 11 | Швеция | 72,9 | 0,46 | 32 | Греция | 39,5 | 0,36 |
| 12 | Германия | 72,4 | 0,47 | 33 | Латвия | 38,6 | 0,60* |
| 13 | Исландия | 69,1 | 0,47 | 34 | Венгрия | 38,3 | 0,85 |
| 14 | Финляндия | 66,7 | 0,39 | 35 | Россия | 29,3 | 0,31 |
| 15 | Великобритания | 62,5 | 0,3 | 36 | Чили | 28,5 | 0,29 |
| 16 | Австралия | 60,5 | 0,22 | 37 | Мексика | 22,3 | 0,39 |
| 17 | Италия | 59,3 | 0,31 | 38 | ЮАР | 22 | 0,3* |
| 18 | Канада | 57,1 | 0,31* | 6/н | Китай | 18* ¹ | 0,2 |
| 19 | Испания | 56,4 | 0,34* | 6/н | Индонезия | 15* ¹ | 0,21 |
| 20 | Словения | 49,2 | 0,85 | 6/н | Индия | 11* ¹ | 0,19* |
| 21 | Новая Зеландия | 45,9 | 0,27* | | | | |

* за 2017 г.

¹ Ориентировочные данные

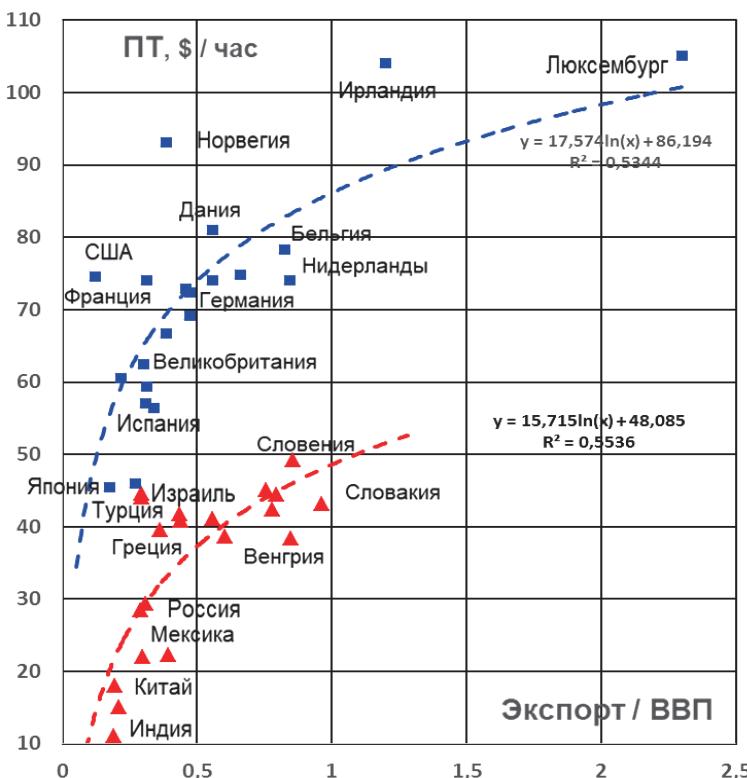


Рис. 1. График, показывающий связь ПТ и удельного объема экспорта к ВВП стран ОЭСР и стран-кандидатов в организацию (квадратные маркеры принадлежат странам Центра, треугольные – Полупериферии)

Однако с этого момента возникают первые сомнения в объективности сравнения ПТ стран в трактовке ОЭСР. Верхняя «клешня» графика показателей ПТ, принадлежащая группировке стран Центра, стремится вверх. На графике явно видно, что возрастание ПТ стран Центра соответствует возрастанию экспортной составляющей. И действительно, в теории и на практике увеличение экспорта способствует увеличению ВВП (числителя в формуле (1)). Парадоксально, но такой закон, оказывается, либо неприемлем для стран Полупериферии, либо даёт занижение значений примерно в 2 раза. Именно на такую величину нижняя «клешня» группировки показателей ПТ этих стран не дотягивает до уровня кластера стран Центра по мере увеличения экспорта. Указанное противоречие позволяет сделать вывод, что в основе методики используемого расчёта ПТ имеется недостаток, как минимум, искажающий результаты одного из кластеров. По нашему мнению, следует полагать, что такой изъян всё-таки можно скорректировать дополнительно, а если нет, то использовать получаемые показатели ПТ только для сравнения между странами внутри своего кластера.

Рассмотрим исходную суть понятия ПТ. В основе её лежит количество продукции, выпущенной работником за единицу времени. При этом выявляется парадокс: по сравнению с работником из стран Полупериферии, работник стран экономического Центра продаёт свою продукцию (а, соответственно, и труд) в 2–6 раз дороже (см. следующий раздел статьи). Таким образом, выше оказывается и его производительность труда, номинально выраженная в долларах США. Для более конкретного понимания проблемы представим двух булочников – индивидуальных предпринимателей, выпекающих всем знакомые батоны белого хлеба из российской белой муки высшего качества. Один выпекает в Вологде, а второй в каком-нибудь евросоюзном Ганновере. Вологодский булочник замесил и выпек за смену 100 батонов и его коллега тоже самое количество хлеба. По количеству изготовленных батонов ПТ у них одинаковая, исходя из здравого смысла. Но наш булочник в Вологде после продажи результатов труда получит всего 50 евро (если считать по валютному курсу), а булочник в Ганновере за такую же продукцию не менее 100 евро, и, следовательно, его производительность оказалась выше вологодского булочника более, чем в 2 раза! Традиционные рекомендации сегодняшних экономистов нашему булочнику заключаются в том, что для того, чтобы догнать Ганновер ему нужно за свой счёт инвестировать закупку дополнительного комплекта нового оборудования (проводить реконструкцию и обновление основных фондов), повысить собственную квалификацию и крутиться в два раза быстрее (нарастить эффективность использования человеческого капитала) [15].

Впрочем, возможны ещё две несложных альтернативных рекомендаций. Надо либо перенести нашего булочника в Ганновер, либо распространить ганноверские цены на Вологду и ПТ сразу подскочит до европейской. Налицо подмена понятий. В классической трактовке производительность труда измеряется количеством продукции, выпущенной работником за единицу времени, а не суммой вырученных при этом средств. Деньги в нашей ситуации лишь учётный механизм типа «финансовой линейки». И если эта линейка в соседних странах даёт разные значения при измерении одного и того же размера, значит эти отличия при сравнении нужно компенсировать соответствующими коэффициентами. Таким образом, в целях обеспечения научной объективности, рейтинг ПТ стран ОЭСР безальтернативно требует корректировки. Необходимо во главу угла поставить не номинальные, а паритетные цены. Издавна наши визави из Центрального кластера ускоренными темпами, по сравнению с остальным миром, целенаправленно осуществляли повышение цен на свои промышленные товары. А Россия (как и вся Полупериферия), совершенствуя свои технологические процессы, пыталась догнать, как оказалось, не заветный уровень производительности, а фактически их постоянно возрастающий уровень цен. «В целом за шесть лет ПТ в экономике РФ возросла всего в 1,09 раза, в то время как в Германии и Японии за тот же период времени производительность труда повысилась в 1,2 раза, в США – 1,15 раза»

[8, С. 687]. Как станет понятно далее, достигнуть конкурента при таких исходных условиях даже гипотетически невозможно и более несбыточно, чем в обозримом будущем человечеству преодолеть скорость света или создать вечный двигатель.

Новые данные по ценам на средне- и высокотехнологичную материальную продукцию. Рассмотрим, как отличается стоимость средне- и высокотехнологичной материальной продукции в разных странах [5, 6]. Такая продукция составляет основу экономики любого государства и особенно стран ОЭСР. На рис. 2 представлен результат анализа статистики изменений внешнеторговых цен на высоко и среднетехнологичную материальную продукцию, полученный на основе исследования осуществляемых поставок военной и гражданской авиационной, ракетной и бронетанковой продукции странами мира за последние 100 лет. В данном случае рассматривалась только материальная продукция, в отличие от той, которая может быть условно названа виртуальной (услуги, электроника и т.п.). Материальная продукция имеет характерные вещественные параметры, позволяющие применять их для формирования сопоставимых цен, и кроме того, всё-таки именно такая продукция составляет основу человеческого материального существования и основу реальной экономики.

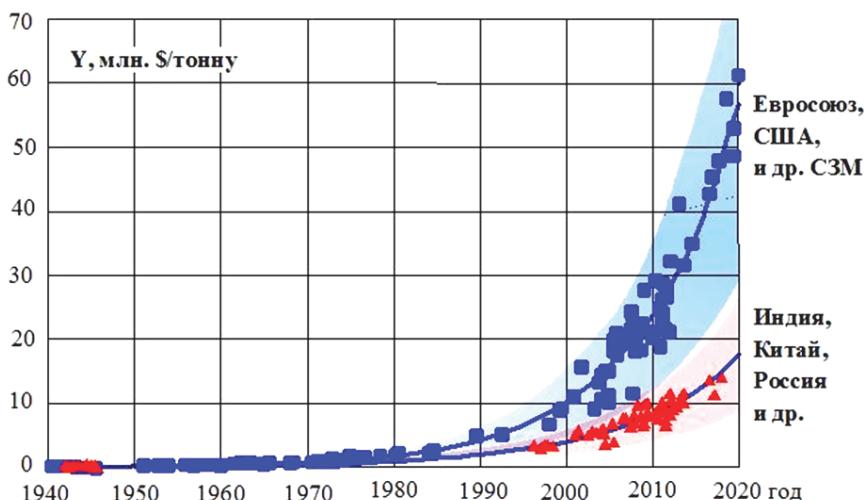


Рис. 2. Типовые графики возрастания удельных цен на технологичную материальную продукцию с границами ценовых коридоров (затенённые области). В данном примере представлены графики удельных цен на боевые самолёты [6] (квадратные маркеры принадлежат СЗМ, треугольные – странам ВМ)

Результаты математической обработки статистического материала, отображённого на графиках показывают, что:

- цены на материальную промышленную продукцию исторически всегда только растут во времени;

— сплочённый мировой альянс экономически развитых стран «золотого миллиарда» (СЗМ) с 30-х годов XX века институционально обеспечивает ежегодное удорожание собственной продукции примерно на 1–2 % больше, чем в остальном (Внешнем) мире. Именно тогда, очевидно по инициативе англо-саксонского ядра произошло «ответвление» верхней кривой стоимости от нижней. На сегодняшний день в альянс СЗМ входят: США, Канада, Евросоюз, Израиль, Аравийские монархии, Япония, Ю. Корея, Тайвань, Австралия и некоторые др. Соответственно для того, только чтобы ещё больше не отставать по номинальной ПТ в промышленности от СЗМ даже при их нулевом росте, остальным странам мира необходимо было бы повышать собственную номинальную ПТ не менее, чем на 1–2 % ежегодно;

— полученные к настоящему времени данные указывают на то, что уровень цен на продукцию СЗМ уже в 2,2–6 раз больше, чем на аналогичную продукцию стран Внешнего мира. И этот разрыв продолжает возрастать. Более высокотехнологичная продукция в двух мировых кластерах имеет и большую разницу в ценах.

На основе вышеизложенных фактов была сформирована новая «ценометрическая парадигма», объясняющая причины достижения политico-финансовой гегемонии и высочайшего уровня благосостояния стран «золотого миллиарда» (СЗМ) в постколониальный период. Такая парадигма позволяет обобщить полученные нами результаты и распространить выводы на прикладную экономику, прогнозирование, техническое конструирование, политику, мировоззрение и историческую науку. Всё это во многом коррелирует с выводами концепции паритета покупательной способности (ППС) [29]. ППС ВВП страны в нашем случае — это коэффициент, показывающий соотношение цены фиксированного перечня и объёма американских (США) товаров и услуг (условной паритетной потребительской корзины) к цене того же перечня и объёма товаров и услуг в конкретной стране. Однако практическая ценность ППС пока ограничена рамками вопросов сравнения ВВП, при этом даже теоретически отсутствуют возможности долгосрочного прогноза этого показателя. Собственно, разница в уровнях цен на технологичную материальную продукцию по рис. 2, это и есть ППС для конкретного типа товара. Полного или длительного совпадения цифр при этом быть не может, так как ППС ВВП — это ограниченный набор товаров и услуг, актуальных в большей степени для физических лиц и домохозяйств в строго определённое время. Реальные цены на товары личного пользования сильно подвержены рыночным колебаниям, а также влиянию массовых настроений, моды и рекламы. В отличие от них ценовой тренд внешнего рынка на промышленную продукцию, как показала статистика, устойчив даже в период ведения масштабных и длительных войн, не говоря уже о политических и экономических кризисах или череде номерных промышленных революций и сменяющихся технологических укладов.

Он зависит в основном от себестоимости производства и времени, с течением которого эта себестоимость постепенно возрастает [5]. Отклонение реальных цен вдоль этого тренда подчиняется нормальному закону распределения [6]. Уменьшение таких случайных отклонений повышает эффективность экономики в целом. Описываемая зависимость является не искусственной моделью, а эмпирическим отражением длительного исторического процесса (90 лет). По определению она лучше исполняет роль механизма сопоставления и корректировки внешнеторговых цен на конкретную продукцию в конкретных сделках, привязанных к временным срокам, чем ППС [3, 4]. Во внутренней экономике «ценометрическая» зависимость представляет собой тренд динамически равновесной цены, который может использоваться в практике хозяйствования и стратегического планирования.

Итак, в настоящее время мир оказался глубоко разделённым практически на две обособленные экономические системы, одна из которых централизована, а другая распылена. Такое разделение мировой экономики подтверждается корреляцией с противопоставлением верхней и остальной частями ООНовского перечня стран, выстроенных по доле ВВП на душу населения, и соответствует как банальному сопоставлению (богатые/бедные), так и известной макроэкономической антитезе: мировой Центр / (Периферия + Полупериферия). Наиболее известный политico-экономический союз стран мирового Центра – клуб G7, а Внешнего мира – объединения БРИКС и ШОС.

В теории рынок как сфера свободного товарно-денежного обращения определяется общим экономическим пространством по производству и сбыту продукции на основе эквивалентного товарообмена на деньги или товар, и соответственно подразумевает экономические взаимоотношения в сфере товарооборота, основанные на учёте спроса и предложения, свободе хозяйственной деятельности, свободном ценообразовании и конкуренции. Приведённые нами сведения о раздвоении (бифуркации) графика цен кардинально меняют сложившиеся представления о наличии единого открытого мирового рынка материальной технологичной продукции, являющейся основой мировой экономической системы. Очевидным становится то, что сегодня на планете имеется два практически изолированных друг от друга глобальных рынка промышленной продукции, различающихся прежде всего способами формирования цен. И именно такой, скачкообразно высокий по сравнению с остальным миром уровень цен на собственную продукцию (при ППС ВВП близком к 1) является в настоящее время единственным объективным индикатором принадлежности страны к альянсу СЗМ. Этот альянс, тождественен мировому Центру 70-х годов XX века, расширенному за счёт включения в него восточноевропейских стран ЕС, Греции, Португалии, Израиля, Ю. Кореи, Тайваня, Сингапура, Аравийских монархий, Брунея и некоторых других. Как это ни парадоксально, именно благодаря более низкой ценовой конкурентоспособности (из-за искусственного завышения

цен на собственную продукцию) эти привилегированные СЗМ смогли обеспечить себе (в том числе и за счёт остального мира) самый высокий уровень жизни населения, научно-технологическое превосходство, информационное и идеологическое доминирование, и, наконец, в целом — господствующее положение в глобальной экономике и мировой политике. В общих чертах, альянс СЗМ, стараясь во что бы то ни стало сохранить постколониальную монополию на разработку и производство продукции высоких технологий приоритетных (критических) направлений, поставляют её всем остальным странам мира по собственной высокой цене, а в обмен закупают иную промышленную продукцию и сырьё у остального мира по низким ценам. Вполне адекватно оценивая сложившуюся ситуацию, руководство РФ пытается проводить антимонопольную стратегию именно по этим приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники [24]. Надконкурентный статус СЗМ поддерживается пресечением ввоза на контролируемые территории любой технологической продукции по ценам Внешнего мира (ВМ). В конечном итоге всё это обеспечивается с помощью монополизации мировой финансовой машины и системы политического манипулирования, проводимого под покровительством самой могущественной на планете военной силы, имеющей ядерный «зонтик». Искусственно завышенные цены создают избыток финансовых средств, обеспечивающих для СЗМ сравнительно высокий уровень жизни, привлекательность которого позволяет «покупать» благосклонность своего собственного населения, а также соразмерную часть зарубежных «мозгов» и элит из ВМ. Эти же финансовые возможности обеспечивают опережающее развитие собственной науки и технологий, что позволяет поддерживать новый виток накопления прибылей и военных ресурсов.

Однако ценовая разница продукции СЗМ и ВМ продолжает нарастать, предопределяя неизбежный и скорый кризис, что и объясняет истинную причину политической неадекватности при инициировании обвинений против РФ, а в последнее время и Китая. Тем не менее, описываемый процесс развития нарастающего геополитического конфликта всё ещё остаётся под контролем доминирующей стороны. Напомним, что в докладе Римского клуба «Первая глобальная революция» (1991), основанном на прогнозном моделировании и оценках признанных мировых экспертов, будущее человечества предсказано таким образом: «К середине следующего столетия в сегодняшних промышленно развитых странах будет проживать менее 20 % всего населения Земного шара. Способны ли мы представить мир будущего, в котором кучка богатых наций, имеющая новейшее вооружение, защищается от огромного количества голодных, необразованных, не имеющих работы и очень злых людей, живущих во всех остальных странах? Такой сценарий, вытекающий из современных тенденций развития, не предвещает ничего хорошего.» [16. С. 99–100].

Совершенствование рейтинга стран ОЭСР по показателям паритетной производительности труда. Каким образом компенсировать при определении показателей ПТ абсурдный «эффект вологодского булочника»? Рассмотрим способ приведения главного показателя таблицы 1 к более адекватному состоянию, соответствующему своему названию по сути (табл. 2). Для этого заменим в формуле (1) числитель (ВВП) на параметр ВВП с учётом паритета покупательной способности (ВВПП), то есть скорректируем влияние текущих цен на ПТ в каждой стране. При этом такая паритетная ПТ (ПТП) получит вид:

$$\text{ПТП} = (\text{ВВПП} / \text{T}) = (\text{ПТ} \cdot \text{ВВПП}) / \text{ВВП} \quad (2)$$

В таблице 2 также представлены показатели ППС, рассчитанные по формуле:

$$\text{ППС} = \text{ВВПП} / \text{ВВП} \quad (3)$$

Таблица 2

Рейтинг стран (относящихся к ОЭСР) по показателям ПТП за 2018 г., рассчитанные по формуле 2; показатели ВВП [31] и ВВПП [32], ППС, рассчитанные по формуле 3 (данные МВФ)

| № | Страны | ПТП, долл./час | ВВП, млд долл. | ВВПП, млд долл. | ППС |
|----|----------------|----------------|----------------|-----------------|------|
| 1 | Турция | 131,3 | 771 | 2300 | 2,98 |
| 2 | Ирландия | 105,7 | 383 | 389 | 1,02 |
| 3 | Люксембург | 99,8 | 70 | 66 | 0,95 |
| 4 | Польша | 85,2 | 586 | 1215 | 2,07 |
| 5 | Норвегия | 85 | 434 | 396 | 0,91 |
| 6 | Эстония | 82,4 | 23 | 45 | 1,95 |
| 7 | Бельгия | 81,8 | 532 | 556 | 1,05 |
| 8 | Литва | 80,6 | 54 | 97 | 1,79 |
| 9 | Латвия | 79,7 | 28 | 57 | 2,06 |
| 10 | Германия | 79,6 | 3951 | 4343 | 1,1 |
| 11 | Франция | 79,1 | 2780 | 2970 | 1,07 |
| 12 | Нидерланды | 78,5 | 915 | 971 | 1,06 |
| 13 | Словакия | 76,9 | 107 | 191 | 1,79 |
| 14 | Россия | 75,3 | 1657 | 4258 | 2,57 |
| 15 | Венгрия | 74,9 | 161 | 315 | 1,96 |
| 16 | Австрия | 74,9 | 456 | 461 | 1,01 |
| 17 | США | 74,6 | 20580 | 20580 | 1 |
| 18 | Испания | 73,2 | 1428 | 1854 | 1,3 |
| 19 | Швеция | 71,9 | 556 | 548 | 0,99 |
| 20 | Чехия | 71,8 | 245 | 396 | 1,62 |
| 21 | Дания | 70,7 | 352 | 307 | 0,87 |
| 22 | Словения | 69,1 | 54 | 76 | 1,4 |
| 23 | Италия | 68,7 | 2076 | 2405 | 1,16 |
| 24 | Великобритания | 67,7 | 2829 | 3065 | 1,08 |

| | | | | | |
|-----|----------------|-------|-------|-------|------|
| 25 | Исландия | 66,7 | 20 | 19 | 0,97 |
| 26 | Финляндия | 63 | 274 | 259 | 0,95 |
| 27 | Канада | 61,4 | 1712 | 1842 | 1,08 |
| 28 | Швейцария | 58,4 | 706 | 551 | 0,78 |
| 29 | Португалия | 57,8 | 241 | 334 | 1,39 |
| 30 | Греция | 56,5 | 218 | 312 | 1,43 |
| 31 | Австралия | 56 | 1420 | 1314 | 0,93 |
| 32 | Ю. Корея | 53 | 1720 | 2235 | 1,3 |
| б/н | Индонезия | 51,3* | 1022 | 3496 | 3,42 |
| 33 | Япония | 50,9 | 4972 | 5578 | 1,12 |
| 34 | ЮАР | 47 | 368 | 790 | 2,11 |
| 35 | Мексика | 47,2 | 1222 | 2575 | 2,15 |
| 36 | Чили | 46 | 298 | 481 | 1,61 |
| 37 | Новая Зеландия | 45,4 | 203 | 201 | 0,99 |
| б/н | Индия | 42,1* | 2719 | 10414 | 3,83 |
| 38 | Израиль | 40,5 | 371 | 337 | 0,91 |
| б/н | Китай | 34,1* | 13368 | 25292 | 1,89 |

* Ориентировочные данные

По результатам наиболее объективного рейтинга, Россия в 2018 г. занимала весьма достойное 14 место, обгоняя по паритетной ПТ Австрию, США, Испанию, Швецию, Италию, Великобританию, Грецию, Ю. Корею, Японию, Израиль, Индию, Китай и проигрывая в пределах нескольких процентов таким признанным лидерам, как Франция и Германия.

Однако данный факт не может быть причиной для успокоения. Отечественная экономика и приведённые показатели ПТ сильно зависят от сырьевой составляющей (что справедливо и для Норвегии), значение которой несмотря ни на что, продолжает увеличиваться. Поэтому к традиционным методам повышения ПТ, таким, как экономное использование более производительных орудий, совершенствование организации производства, увеличение инвестиций в науку, нужно добавить учет расширения возможностей сбыта продукции, снижения цены заёмного капитала, изменения концепции амортизации основных фондов, а также переход к целеустанавливающему планированию и неоиндустриализации экономики страны [17, 22, 27].

Снова воспользуемся графиком, аналогичным представленному на рис. 1, но на этот раз показывающим связь вновь рассчитанных ПТП из табл. 2 и удельных экспортных объёмов (Экспорт/ВВП) из табл. 1. На нём страны Полупериферии располагаются вперемежку со странами Центра, что выглядит более убедительно в сравнении с рис. 1. Несмотря на упомянутые недостатки концепции паритета покупательной способности рейтинг ПТП в настоящее время следует признать наиболее объективным из имеющихся. И таким образом, используемый ранее рейтинг стран по показателям ПТ может быть с полным правом охарактеризован, как не соответствующая своему наименованию идеологизированная конструкция, направленная на обоснование постколониального мифа исторической

избранности институциональных систем бывших метрополий (стран Центра). Эти выводы видимо должны касаться и родственного индекса Productivity, влияющего на рост фондовых рынков и курса доллара США.

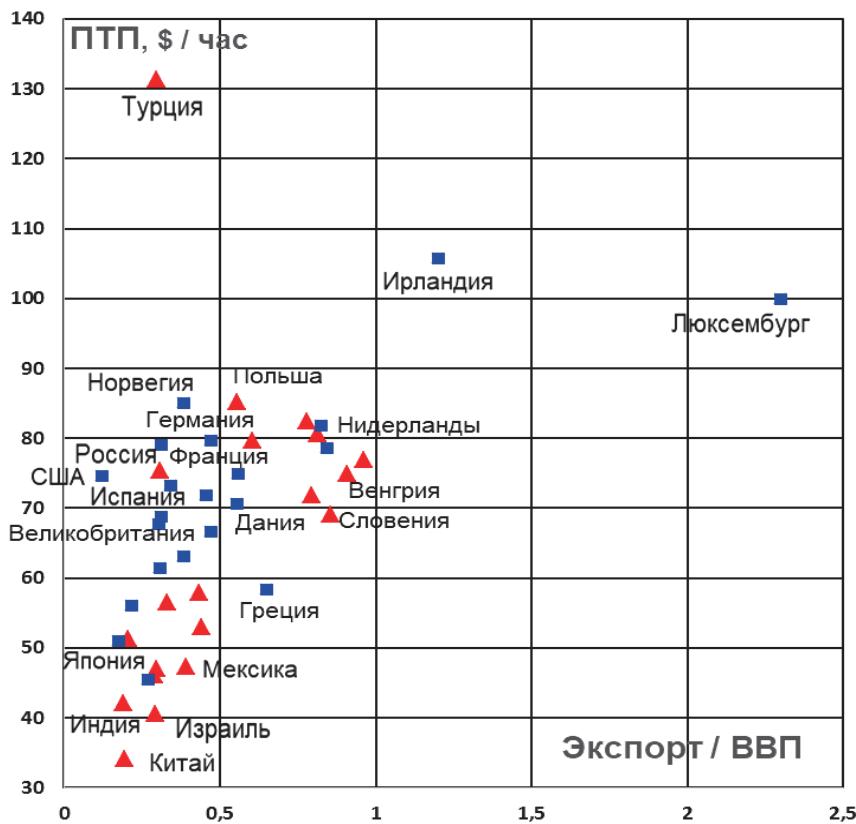


Рис. 3. График, показывающий связь ПТП (ПТ по паритету покупательной способности) и удельного объёма экспорта к ВВП стран ОЭСР и стран-кандидатов в организацию (квадратные маркеры принадлежат странам Центра, треугольные – Полупериферии)

На первый взгляд, невероятными кажутся максимальные показатели ПТП, принадлежащие полупериферийной Турции. Искать причину этого следует в первенстве Турции в ОЭСР по ППС, обусловленному негативным «лидерством» страны по сверхурочной нагрузке работников, по доле экономически пассивного населения, а также по самому низкому уровню вовлечения женщин в производство [13]. Немалую долю к ВВП добавляют и денежные переводы от многочисленных гастарбайтеров из ЕС. При этом собственные малопродуктивные работники и безработные, те же женщины, беженцы, не являющиеся формально занятыми, долгие годы не могут официально трудоустроиться ни в одном секторе экономики страны, а живут случайными заработкаами и натуральным

хозяйством. При этом низкий уровень их продуктивности не учитывается. Тем не менее, понятно, что они всё-таки способствуют, с одной стороны, некоторому повышению ВВП, а с другой стороны, ещё и заметно увеличивают ППС, влияя на снижение цены потребительской корзины товаров и услуг в стране. Таким образом, результаты их деятельности искусственно завышают ПТ страны, не включаясь в общий показатель. Кстати сказать, по схожему сценарию должен повышаться этот показатель и в высокоразвитых СЗМ вследствие имеющегося высокого уровня безработицы. Таким образом, можно предположить, что сравнимый уровень ПТП для Турции должен несколько превышать 80 долл./час, что тем не менее является выдающимся достижением её экономики.

Итак, единственным из двух ранее приведённых индексов принадлежности страны к экономике Центра остался ППС (с величиной менее 1,3 для 2018 г.). При этом потеряла смысл традиционная трактовка зависимости высокой ПТ от институциональных преимуществ стран Центра. В связи с этим по умолчанию можно предполагать, что приближение ППС к единице (уровень цен в США) позволяет любой стране безоговорочно войти в элитарный союз СЗМ. В разное время такую метаморфозу совершили Израиль, Восточноазиатские тигры, Аравийские монархии, в результате чего альянс стран Центра преобразился в несколько новую формацию – союз СЗМ. И. Валлерстайн назвал быстрый рост Японии, Южной Кореи и Тайваня развитием по приглашению [34], имея в виду беспрецедентную по масштабам помочь, предоставленную этим странам США, которые пытались предотвратить распространение коммунизма в Азии.

ЕС, без сомнения, целиком относится к СЗМ. Однако он не однороден. Заметный прирост уровня ППС уже присущ менее богатым странам Южной Европы. Уровень же ППС подавляющего большинства стран Восточной Европы после вхождения в ЕС так и остался на прежнем высоком уровне (с низкими ценами на собственную продукцию), свойственном Полупериферии. Такое различие в ППС также соответствует концепции «двухскоростной Европы». Итак, можно сказать, что на территории ЕС сформировано, как минимум, два экономических региона, отличающихся ценами на продукцию в 2 раза. Более того, понижению ППС восточных окраин ЕС препятствует существование сухопутных границ с окружающими странами ВМ. Вернее, само существование этих государств в сегодняшнем виде.

Актуальные задачи совершенствования методологии и практики повышения ПТ. Дальнейшее совершенствование вопросов регистрации показателей ПТ следует вести сразу в нескольких направлениях.

А) В связи с выявленными недостатками определения Рейтинга стран ОЭСР по показателям ПТ уместным является предложение по их замене Рейтингом по показателям паритетной ПТ (ПТП).

Б) Следует более тщательно исследовать влияние на ПТ не только ППС, но и всего комплекса финансовых факторов, включая связанные с ними и

рекомендуемые новой «ценометрической парадигмой» резоны наращивания серийности выпуска продукции, темпов, снижения массы, повышения КПД и, наконец, использования динамически равновесных цен. Концепция применения таких, оптимальных с точки зрения всей экономики, цен на продукцию позволяет, кроме всего прочего, расширить возможности по совершенствованию системы оплаты труда и повышения ПТ.

В) В методологическом плане для дальнейших шагов по повышению верификации табл. 2 представляется полезным уточнение ППС на основе разделения ВВП по долевым составляющим промышленных секторов. Как было упомянуто, результаты ценометрического анализа показали, что по сравнению с низкотехнологичной продукцией высокотехнологичная формирует и гораздо большие значения ППС. Полученные выводы новой ценометрической парадигмы свидетельствуют о высокой предсказуемости цен промышленной продукции (рис. 2) в странах Центра и Полупериферии. Аналогичный подход по всей видимости может быть использован для прогнозирования значений ППС, имеющих близкое смысловое родство с показателями ценометрии, учитывая то, что значительная часть условной паритетной потребительской корзины состоит из промышленных товаров, рост цен на которые подчиняются описанным регулярностям.

Г) Ввиду изложенных обстоятельств утрачивается доверие к объективности выводов и ценности рекомендаций для РФ зарубежных финансово-аналитических организаций, типа McKinsey Global Institute или Expert Market, использующих данные ОЭСР. Наличие признаков их идеологической ангажированности в пользу союза СЭМ подрывает их авторитет мирового экономического эксперта и арбитра и приводит к заключению о целесообразности (с прагматичной точки зрения) создания новых, финансово и политически независимых структур на территории одной из стран ВМ под эгидой организаций БРИКС или ШОС.

Литература

1. Авагян В. Минэкономика и рост производительности труда: бери больше, неси дальше... // Источник: <https://pandoraopen.ru/2017-06-30/vazgen-avagyan-minekonomiki-i-rost-proizvoditelnosti-truda-beri-bolshe-nesi-dalshe/>
2. Бакатина Д., Дювьесар Ж.-П., Клинцов В., Крогманн К., Ремес Я., Солженицын Е., Швакман И. Эффективная Россия. Производительность как фундамент роста // М.: McKinsey Global Institute. 2009.
3. Балабан Е.И., Гальченко А.В., Тегин В.А. Прогноз стоимости образцов материальной продукции военного назначения // Вооружение и экономика. 2017. № 5.
4. Балабан Е.И., Гальченко А.В., Тегин В.А. Применение ценометрического метода определения стоимости серийных образцов боевой техники для выполнения долгосрочного исследовательского прогноза ее закупок // Вооружение и экономика. 2015. № 1.
5. Балабан Е.И., Гальченко А.В., Тегин В.А. Ценометрическая парадигма в практике экономического прогнозирования // Экономическая наука современной России. 2017. № 1 (76).

6. Балабан Е., Гальченко А., Тегин В. Динамическое равновесие цен на материальную высокотехнологичную продукцию в рамках ценометрической парадигмы // Общество и экономика. 2018. № 7.
7. Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Россия в мировой системе производительности труда. // Мир новой экономики. 2019. № 13(3).
8. Богатырева И.В., Кожухова Н.В., Железникова Е.П. Анализ современного состояния производительности труда в России // Экономика труда. Т. 5. № 3 (Июль–сентябрь 2018).
9. Валлерстайн И. Мироэкономический анализ: Введение. // М.: Территория будущего. 2006.
10. Доля экспорта к ВВП стран мира (27.05.2010) // EconomicData.ru https://www.economic-data.ru/economics.php?menu=macroeconomics&data_type=economics&data_ticker=ExportsGDP
11. Зайцев А.А. Межстрановые различия в производительности труда: роль капитала, уровня технологий и природной ренты // Вопросы экономики. 2016. № 9.
12. Идрисов Г.И., Княгинин В.Н., Кудрин А.Л., Рожкова Е.С. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России // Вопросы экономики. 2018. № 4.
13. Инан Ф. Турция // Вестник международных организаций 2013. Т. 8. № 3 (41).
14. Капелюк З.А. Сравнительный анализ производительности труда в России и странах мира // Потребительская кооперация. 2018. Том 60. №1.
15. Карлова Н., Пузанова Е., Богачёва И. Производительность в промышленности: факторы роста. Аналитическая записка // Центральный банк Российской Федерации. Ноябрь 2019.
16. Кинг А., Шнайдер Б. Первая глобальная революция // М.: Прогресс. 1991.
17. Князев Ю. Парадоксы производительности труда // Общество и экономика. 2019. № 10.
18. Кондратьев В.Б., Куренков Ю.В. Проблемы повышения эффективности российской экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2008. (12).
19. Лавровский Б.Л., Позднякова И.В. Самое важное, самое главное для победы (Россия в системе мировых трендов производительности) // ЭКО. 2014. № 4.
20. Ленчук Е.Б. Производительность труда в России и в мире. Влияние на конкурентоспособность экономики и уровень жизни // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ. 2016. Т. 628. № 29.
21. Медведев Д. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. 2015. № 10.
22. Мурзак Н., Гальченко А., Тегин В. О необходимости ценометрической ориентации при обновлении экономической системы // Общество и экономика 2019. № 11.
23. Николаев И.А., Марченко Т.Е. Производительность труда: задачи, особенности расчета, сравнения. // М.: Институт стратегического анализа ФБК. 2018.
24. Перечень приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации. // Утверждён Указом Президента РФ от 07.07.2011 № 899. <http://news.kremlin.ru/media/events/files/41d38565372e1dc1d506.pdf>
25. Петров А.И. Анализ места Российской Федерации на мировой карте производительности труда и возможностей изменения ее роли в мировой экономике. // Фундаментальные исследования. 2015. № 12.
26. Российский труд оценили ниже греческого. Британская исследовательская компания Expert Market. Рейтинг производительности труда 2016 г. // Коммерсантъ. 26.07.2016.
27. Сухарев О. Инвестиционная модель экономического роста и структурная политика // Экономист. 2019. № 1.
28. Ханин Г.И. Фомин Д.А. Руководство страны опирается на ошибочные данные об экономике. Интервью Александру Трушину // Огонек. 2017. № 8.

-
29. Чемухин А. Паритет покупательной способности, причины отклонения курса рубля от паритета в России // М.: Институт экономики переходного периода. 2004.
 30. Чернопятов А.М. Производительность труда в Российской Федерации: анализ и практика // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 2–2.
 31. Gross domestic product, nominal. // IMF (15.10.2019).
 32. GDP based on PPP valuation of country GDP. // IMF (14.04.2020).
 33. Level of GDP per capita and productivity: Labour productivity levels – most recent year (27.05.2020) // <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=54563>
 34. Wallerstein I. The capitalist world-economy // Cambridge: Cambridge University Press. 1979.

A. Galthenko (e-mail: koriaga20@mail.ru)

Section Chief, corporation «NPK «Machinery Construction Bureau»

N. Murzak (e-mail: nmurzak@yandex.ru)

Ph.D. in Economics, Director of the Kolomna Institute (subsidiary) of Moscow Polytechnic University

V. Tegin (e-mail: vladilent@mail.ru)

Ph.D. in Engineering

ON THE ATTAINABILITY OF THE CORRECT RANKING OF OECD COUNTRIES IN TERMS OF LABOUR PRODUCTIVITY

The article criticizes the existing method of assessing labor productivity (LP) of OECD countries for overlooking differences in the purchasing power of the GDP. The author compares the clusters of the countries belonging to the world economic Center (in terms of I.Wallerstein) with the countries of the so-called Semi-Periphery by their purchasing power parity (PPP).

In order to eliminate the revealed contradictions, it is proposed to change the existing procedure for calculating LP. The formulas for alternative calculation methods are presented, with the results of their application to the source data of the OECD and the IMF. A new PPP-adjusted PT rating of OECD countries is obtained which fundamentally changes the essence of the country's labour productivity concept. The author draws a conclusion, that the importance of the Semi-Periphery countries has been underestimated by approximately 2 times so far.

Keywords: purchasing power parity, indicator of a country's belonging to the world economic Center, Semi-Periphery, parity of labor productivity, dynamic price equilibrium, new pricemetric paradigm.

© 2020

Акиф Мусаев

член-корреспондент Национальной академии наук Азербайджана,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий отделом Института экономики НАНА
(e-mail: akif.musayev@gmail.com)

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ ПОСРЕДСТВОМ СКРЫТОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

В статье рассматривается развитие модели интегральной налоговой нагрузки, основанной на предложенном автором коэффициенте использования производственного потенциала и модели количественной оценки теневой экономики по показателю рентабельности, основанной на функции полезности Фон Неймана-Моргенштерна. Предложена методология оценки воздействия теневой экономики, сформировавшейся в результате непредставления определенной части реальной рентабельности экономическими субъектами, на реальный оборот, потерю бюджетных доходов.

Ключевые слова: теневая экономика, полезность, рентабельность, налоговая нагрузка, финансовые санкции.

DOI: 10.31857/S020736760010800-9

Теневая экономика является одной из самых сложных и важных проблем, стоящих перед экономической наукой. Как известно, эта проблема присуща всем государствам и их экономикам, независимо от их государственного устройства, экономической системы и производственно-имущественных отношений. Несмотря на то, что теневая экономика наблюдается на всех этапах экономического развития, до сих пор не существует единого подхода как к определению понятия, так и к методологии ее количественной оценки.

По оценкам многих экономистов, а также отчетам таких международных финансовых организаций, как IMF, WB, OECD и др., удельный вес теневой экономики практически во всех странах мира достаточно велик [5]. Это видно по докладу МВФ за 2018 г., подготовленному Л. Мединой и Ф. Шнайдером. В докладе обсуждается оценка теневой экономики по существующим и инновационным методам. Представлены новые данные результаты по теневой экономике с 1991 по 2015 год для 158 стран мира. Рассматриваются сильные и слабые стороны этих методов, а также проводится компартивный анализ их использования.

Следует отметить, что средний показатель доли теневой экономики в мировом ВВП в 1991–2015 годах в 158 странах мира составил 31,9%. Самый высокий показатель в Боливии 62,3%, Зимбабве 60,6% ВВП, а самый низкий – в Австрии 8,9% и Швейцарии 7,2%.

Новые методы оценки на основе структурированной гибридной модели, особенно новый макроэкономический метод, подход на основе валютного

спроса (CDA) и MIMIC («Multiple Indicators Multiple Causes»), а также некоторые новые микрооценки являются перспективными подходами с эконометрической точки зрения. Предлагаемый новый метод основан на новой схеме идентификации для модели MIMIC, называемой «обратной стандартизацией». Он обеспечивает модель MIMIC структурированной панелью информации о средней и дисперсной скрытой переменной, полученной из оценок CDA. Такой подход позволяет избежать некоторых противоречивых шагов, таких как выбор внешне оценочной контрольной точки для сравнительного анализа или принятие других специальных идентификационных допущений [32].

Высокий удельный вес теневой экономики в ВВП создает серьезные трудности в формировании эффективной экономической, финансовой, монетарной и фискальной политики этих стран. Таким образом, существование теневой экономики наносит серьезный ущерб общему состоянию конкурентной среды, увеличивает долю налогов и других платежей, перенося всю налоговую нагрузку на легальную часть экономики.

В научной литературе существуют как различные, так и идентичные позиции, касающиеся источников и причин возникновения теневой экономики. Согласно классической модели рационального выбора налогоплательщика, разработанной М. Аллингама и А. Сандмо, решение об уклонении или уплате налога налогоплательщик принимает под влиянием таких факторов, как ставка налога, вероятность обнаружения факта уклонения и размер штрафных санкций [23]. Ниже приведены некоторые из наиболее распространенных и широко поддерживаемых большинством экономистов причин развития теневой экономики [25]:

- тяжесть налоговой и административной нагрузки экономики;
- несовершенное законодательство;
- низкие тарифные ставки заработной платы в официальной экономике;
- высокие социальные выплаты и страховые взносы;
- высокий уровень участия государства в регулировании экономики;
- деградация конкурентной среды, существование естественных и искусственных монополий;
- мобильность в законодательстве, нормативно-правовой базе и институциональном регулировании в целом;
- несоответствие системы оплаты труда минимальному уровню жизненных потребностей.

К вышеперечисленным причинам А. Стерина относит такие факторы как текущая ситуация в странах с переходной экономикой, неэффективность демократических институтов, высокий уровень коррупции, сложное и в некоторых случаях неприемлемое налоговое законодательство, проведение фискальной политики в интересах определенных групп, неадекватное регулирование предпринимательской деятельности [16]. Причин возникновения теневой экономики достаточно много, перечень их можно продолжить.

Понятие «теневая экономика» и способы ее оценки. В современной экономической науке все еще не сформирована единая позиция, связанная с названием, определением, генезисом и сутью теневой экономики.

Еще в 30-х годах прошлого века ученые-экономисты обратили внимание на феномен теневой экономики. Однако только в конце 60-х середине 70-х годов появились системные исследования в данном направлении. Одним из первых таких исследований является работа П. Гутмана (США) «Подпольная экономика», в которой обосновывается, что она является серьезной экономической проблемой, и необходимо уделять особое внимание этому негативному феномену.

В работе Эрнандо де Сото «Иной путь», опубликованной в 1995 году, теневая экономика определяется как стихийная и творческая реакция народа на неспособность государства удовлетворять основные потребности обнищавших масс [22].

Ю. Латов и С. Ковалев определяют теневую экономику как хозяйственную деятельность, развивающуюся вне государственного учета и контроля, а потому не отражающуюся в официальной статистике [6]. Также Ф. Смит определяет ее как производство рыночных товаров и услуг, легальное или нелегальное, которое не учитывается в официальных оценках ВВП [35].

А. Костин определяет теневую экономику как экономическую деятельность и полученный от нее доход, находящуюся за пределами системы государственного регулирования, налогообложения, и не отраженную в официальной оценке ВВП [4].

В целом, становится очевидным, что теневая экономика является результатом деятельности экономических субъектов, в связи с чем можно выделить ее две формы:

- результат незаконной деятельности легально созданного или действующего экономического субъекта;
- результат незаконной деятельности нелегально действующего экономического субъекта.

Основная и первостепенная причина пребывания экономических субъектов в тени связана со сложностью законодательной базы. Сложность и частые изменения в законодательстве являются факторами, повышающими склонность экономических субъектов к тени. К ним относятся коррупционные факторы в иерархии власти [3], которые не связаны с налогами и напрямую влияют на бизнес-среду, энергетику, водоснабжение, коммунальную сеть и другие сферы. Как показывают исследования, по мере увеличения удельного веса теневой экономики коэффициент использования производственного потенциала уменьшается, а налоговая нагрузка на легальный сектор увеличивается [34]. Расчет удельного веса теневой экономической деятельности, исходя из объема скрытой добавленной стоимости, показывает, что часть промежуточного потребления теневой экономики увеличивает свои затраты, перекладывая ее на легальное промежуточное потребление, что приводит к сужению налоговой базы и сокращению налоговых поступлений [33].

В экономической литературе теневая экономика подразделяется на три составляющие [18]: скрытая, неформальная, нелегальная.

Скрытая экономика – законная экономическая деятельность, которая скрывается или приуменьшается осуществляющими ее экономическими субъектами с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов или выполнения определенных обязанностей по охране труда, экологии, санитарных и других норм. Данная деятельность прослеживается практически во всех сферах экономики, а в частности в сфере производства продуктов питания и алкогольных напитков.

Неформальная экономика также формируется законно действующими экономическими субъектами. Однако в отличие от скрытой экономики, здесь деятельность ведется в основном индивидуальными производителями или так называемыми некорпорированными предприятиями, которые часто не оформляются в установленном порядке, т.е. остаются в стороне от учета. Во многих случаях такое производство осуществляется непрофессионалами для ограниченного пространства, включая сферы выращивания фруктов, овощей, цветов и др.

Нелегальная экономическая деятельность – деятельность, являющаяся незаконной, охватывающей те виды производства товаров или услуг, которые прямо запрещены существующим законодательством (к примеру, производство наркотиков, проституция, контрабанда и др.).

Согласно другому подходу, теневая экономическая деятельность в зависимости от характера участия в производстве ВВП делится на две группы: продуктивная и перераспределительная. Помимо этого, по отношению к легальной экономике различают внутреннюю и параллельную теневую деятельность [1].

В. Вишневский и А. Веткин отмечают, что для эффективной борьбы с теневой экономикой необходимо уточнить причины, по которым значительная часть налогоплательщиков решают уклониться от уплаты налогов. В работе указанных авторов «Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика» проанализирован ряд научных исследований, посвященных указанной проблеме, и отмечено, что результаты, полученные на основе этих исследований, противоречивы и их практическое применение весьма ограничено.

Следует отметить, что связь между коррупцией и теневой экономикой неясна. Теоретически они либо заменяют, либо дополняют друг друга, и имеют негативные или позитивные отношения друг с другом.

А. Бун и Ф. Шнайдер, исследуя коррупцию и теневую экономику, используют модель структурного равенства с двумя скрытыми переменными. Данная модель эмпирически доказывает положительную связь между теневой экономикой и коррупцией. Результаты показывают, что теневая экономика влияет на коррупцию больше, чем коррупция на теневую экономику [38].

В то же время, предложив подход, основанный на таких информационных возможностях как выплаты посредникам, сформировавшимся в налоговых отношениях, комиссионные отчисления и трансакционные издержки, была представлена попытка по устранению указанного недостатка и повышения уровня практического использования полученного результата.

Однако оценка комиссионных отчислений, выплачиваемых посредникам трансакционных издержек уклонения и других факторов с практической точки зрения также выступает довольно спорным вопросом.

Таблица 1

Масштабы теневой экономики в современной экономике

| Страна | 1991 | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Среднее значение по годам |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------------------|
| Азербайджан | 54.69 | 59.95 | 60.60 | 50.01 | 44.20 | 43.66 | 44.12 | 44.78 | 44.23 | 49.58 |
| Армения | 46.65 | 47.14 | 46.60 | 41.03 | 40.14 | 35.96 | 36.18 | 35.90 | 36.23 | 40.65 |
| Исламская Республика Иран | 19.13 | 21.06 | 18.90 | 16.63 | 15.60 | 18.38 | 19.03 | 19.41 | 20.22 | 18.71 |
| Грузия | 61.47 | 71.95 | 67.30 | 66.91 | 64.73 | 53.07 | 52.46 | 51.35 | 50.20 | 59.94 |
| Российская Федерация | 39.73 | 45.65 | 41.91 | 36.41 | 33.70 | 33.72 | 34.28 | 35.02 | 35.66 | 37.34 |
| Турция | 35.99 | 32.84 | 32.10 | 29.77 | 30.21 | 27.43 | 26.42 | 27.50 | 28.31 | 30.06 |
| Среднее значение по странам | 42.94 | 46.43 | 44.57 | 40.13 | 38.10 | 35.37 | 35.42 | 35.97 | 36.41 | 39.48 |

Расчеты профессоров австрийского университета г. Линц Ф.Шнайдера.

Источник: материалы международной научно-практической конференции «Борьба с теневой экономикой как важный фактор экономического развития», проведенной в Баку 13 сентября 2019 г. при совместной организации Министерства налогов Азербайджанской Республики, Палаты аудиторов Азербайджанской Республики и Союза экономистов Азербайджана

Существует три подхода к измерению величины и динамики теневой экономики [24]:

— прямые подходы: в этих подходах используются исследования и примеры, основанные на добровольных ответах, налоговых проверках и других методах. Эти подходы используются на микроуровне:

— косвенные подходы, на основе которых можно сделать выводы о развитии теневой экономики с течением времени. Все они используются на макроуровне и имеют, как минимум, четыре макроэкономических показателя, траектории которых также оставляют некоторые «следы» развития теневой экономики: несоответствие между статистикой национальных расходов и доходов;

несоответствие между официально измеренными и реальными показателями участия рабочей силы; транзакционный подход; спрос на валюту.

— модельный подход основан на теоретической статистике переменных, которые не наблюдались, в отличие от эмпирических методов, использовавшихся до того времени. Модель DYMIMIC (динамичная модель множественных показателей и причин) состоит из двух частей — измерительной модели и модели структурных уравнений. Измерительная модель увязывает ненаблюдаемые переменные с наблюдаемыми показателями, а модель структурных уравнений представляет причинно-следственную связь между размерами ненаблюдаемых переменных.

В нашем исследовании есть переменная, которая не рассматривается в качестве меры теневой экономики и зависит от ряда экзогенных причин. Множество других переменных действует как совокупность индикаторов для величины теневой экономики и, таким образом, определяет структурную зависимость теневой экономики от переменных, которые могут быть полезны для прогнозирования ее движения и величины в будущем.

Возможные причины теневой экономики определяются нижеследующими факторами:

- реальная налоговая нагрузка и нагрузка налогообложения, состоящая из принятой налоговой нагрузки;
- регулирующая нагрузка как полномочия для всех других видов государственной деятельности;
- налоговая культура.

«Подход спроса на валюту» Ф. Шнайдера является одним из наиболее широко используемых им подходов к измерению теневой экономики. На основе этого подхода формируется некоторое представление о величине и развитии теневой экономики в Дании. На спрос валюты статистически влияют налоговые ставки. Разница спроса (несоответствие) рассчитывается путем сравнения фактической налоговой нагрузки с самой низкой налоговой нагрузкой в 1952–1982 гг. Аналогичные результаты были получены с использованием того же метода в Норвегии, Швеции и Западной Германии [28].

В научной литературе методы оценки масштабов теневой экономики классифицируются на четыре группы [15]: методы специфических индикаторов; метод мягкого моделирования; структурный метод; смешанные методы.

В данный список И. Фалинский включает и экспертный метод [19]. Очевидно, что независимо от метода, используемого для оценки масштаба и объема теневой экономики, необходимо определить источники ее формирования.

И. Фалинский отмечает нижеследующие источники, реализуемые в конечном потреблении и накоплении [18, 19]: скрытое производство; скрытые доходы; скрытые от статистики расходы.

В целом эти параметры называются производственными параметрами.

Для оценки этих параметров, являющихся результатом теневого производства, используется методология национальных счетов ООН [23].

Другой подход определения величины теневой экономики принадлежит М. Ласко, который предполагает, что определенная часть теневой экономики связана с потреблением электроэнергии в домашних хозяйствах и, используя данное предположение, предлагает свой метод для измерения теневой экономики [31].

Ф. Шнейдер и А. Бун в 2016 году провели два исследования и показали, что изначально для оценки величины и развития теневой экономики не существует идеального метода. Однако метод МИМПК, используемый для получения достаточно эластичной макрооценки величины теневой экономики, применяется широко.

Как отмечает Е. Перов, многообразие применяемых методов свидетельствует об отсутствии единой методики количественной оценки параметров теневой экономической деятельности, пригодной для разных стран и временных периодов [14]. Разные методы дают неодинаковую оценку теневой экономики, как правило, прямые методы – заниженную, а косвенные методы, методы скрытых переменных, мягкого моделирования, структурный метод – завышенную.

Практически все методы оценки масштабов теневой экономики направлены на оценку последствий незаконной деятельности законно созданных экономических субъектов. В основном это связано с тем, что, поскольку данные экономические субъекты действуют легально, в документах контрольно-надзорных органов (налоговых, финансовых и др.) имеется достаточно информации. Серьезные трудности возникают при оценке результатов незаконной деятельности нелегально созданных экономических субъектов.

Количественная оценка теневой экономики на основе рентабельности экономической деятельности. Рентабельность, являющаяся показателем относительной эффективности экономической деятельности, отражает степень эффективности использования материальных, трудовых, денежных и других ресурсов. Рентабельность является одним из основных экономических показателей, тщательно рассматриваемых на всех этапах анализа финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. Рентабельность, будучи относительной величиной, характеризует как коммерческую деятельность экономического субъекта, так и его деятельность по использованию активов [8, 20]. В данном исследовании рентабельность рассматривается в качестве ключевого показателя.

Применение рентабельности экономической при количественной оценке теневой экономики исследуется впервые [34]. Еще один аргумент в пользу категории рентабельности связан с возможностью ее использования в форме условной рентабельности, отраженной в налоговом законодательстве всех стран, в случае, даже если экономический субъект не владеет учетно-отчетными документами. Как показывает международная практика, для

определения степени уклонения от уплаты налогов налоговое законодательство использует фактор условной рентабельности на заключительном этапе, т.е., когда экономические показатели, отраженные в учетно-отчетных документах экономического субъекта, являются недостаточными для определения реальной рентабельности.

Налоговое законодательство предусматривает два случая условного расчета прибыли (дохода). Первый случай связан с расчетом на основании нормы условной рентабельности прибыли (дохода), полученной в стране, где действует постоянное представительство иностранных юридических лиц, а второй – с таким же расчетом прибыли (дохода) других налогоплательщиков, не являющихся иностранными юридическими лицами.

Если, согласно правилам, невозможно напрямую определить прибыль (доход) постоянного представительства иностранного юридического лица, то используется один из трех критериев (прибыль от продаж, расходы, связанные с деятельностью, численность работников). Используемый критерий выбирается налогоплательщиком по согласованию с налоговым органом [27].

Согласно правилам, если не производится учет доходов или расходов другими налогоплательщиками, не являющимися иностранными юридическими лицами, невозможно напрямую определить их прибыль (доход) и, следовательно, налоговыми органами может быть использован критерий дохода (если не производится учет расходов) или расходов (если не производится учет доходов).

Некая разбросанность в названии, определении, этапах формирования и методах оценки теневой экономики обусловлена неопределенностью ее сущности, то есть тем, как можно оценить неизвестное. Именно поэтому данная неопределенность требует новых подходов к использованию информационных носителей.

Однако, на наш взгляд, классификация этих методов должна проводиться в зависимости от используемого информационного обеспечения, поскольку адекватность существующих методов зависит от качества информационного обеспечения. С этой точки зрения оправданы методы, основанные на информационной базе, сформированной в налоговых, таможенных, финансовых и других органах контроля.

Модель воздействия незаявленной рентабельности на величину теневой экономики. На сегодняшний день существует ряд математических, эконометрических, игровых, эвристических моделей, посвященных количественной оценке теневой экономики. Однако ни в одной из этих моделей не использован фактор рентабельности. Использование фактора рентабельности нашло свое частичное отражение в работе Р. Шумяцкого, Д. Терре «Некоторые аспекты оценки теневого бизнеса в России», в которой в целях определения величины прибыли от теневой деятельности был использован показатель рентабельности реализованной продукции в отраслевом разрезе [21].

Далее под теневой экономикой мы будем понимать часть экономической деятельности, которая не нашла свое отражение в ВВП и соответствует необъявленной рентабельности. Как известно, рентабельность можно рассчитать по-разному (по доходам, прибыли, обороту и т.д.) в зависимости от целей.

В данном исследовании мы предполагаем, что рентабельность определяется по обороту. То есть:

$$\text{рентабельность} = \frac{\text{оборот}}{\text{количество активов}} * 100\%$$

Предположим, что налогоплательщик объявляет r_0 часть реальной рентабельности (r), а $(r - r_0)$ является ее скрытой (оставшейся в тени) частью.

Обозначив оборот через Z , а объем активов через A , получим:

$$r_0 + (r - r_0) = \frac{Z}{A} * 100\%$$

Или, если перейдем к относительным величинам, то можем отметить:

$$\frac{1}{Z} [r + (r - r_0)] = \frac{1}{A}$$

Обозначив здесь $\frac{1}{Z} = y_0$, получим:

$$y_0 [r_0 + (r - r_0)] = \frac{1}{A}$$

Как становится очевидным, $r_0 y_0$ является объявленным относительным оборотом, а $y_0(r - r_0)$ – относительным оборотом, оставшимся в тени.

С целью построения математической модели обозначим функцию полезности физического или юридического лица, являющегося налогоплательщиком, через U , ставку налога, выраженного частью единицы: u , штраф, выраженный частью единицы: C , начисленные проценты: f , количество дней, за которые начисляются проценты: n , вероятность уклонения от уплаты налогов в результате налоговой проверки через p .

Предположим, что экономический субъект является плательщиком упрощенного налога, то есть он платит налог по ставке и из своего оборота без вычета расходов. В таком случае реальный оборот экономического субъекта будет равна:

$$r_0 y_0 + (r - r_0) y_0, \text{ а заявленный оборот будет равен: } r_0 y_0$$

Незаявленная прибыль выглядит следующим образом:

$$r_0 y_0 + (r - r_0) y_0 - r_0 y_0 \geq 0$$

или

$$(r - r_0) y_0 \geq 0.$$

Наряду с этим, неоплаченный налог будет равен: $u(r - r_0) y_0$. Если незаявленный оборот экономического субъекта $(r - r_0) y_0$ не обнаружен налоговым органом, то налог уплачиваемый этим субъектом будет равен $ur_0 y_0$, а доход:

$$G^{ao} = r_0 y_0 + (r - r_0) y_0 - ur_0 y_0 = ry_0 - ur_0 y_0 = y_0(r - ur_0) \quad (1)$$

В случае обнаружения налоговым органом оборота, сохраняемого экономическим субъектом в тени:

$$G^{as} = (1 - u) r_0 y_0 + (1 - u)(r - r_0) y_0 - cu(r - r_0) y_0 - fn(r - r_0) y_0 \quad (2)$$

Неизбежны такие критические случаи, как $0 \leq r_0 \leq r$; $r_0 = 0$, $r_0 = r$.

В зависимости от выбора налогоплательщика, его полезность для условий $0 \leq r_0 \leq r$; $r_0 = r$ и $r_0 = 0$ показана посредством нижеследующего графика:

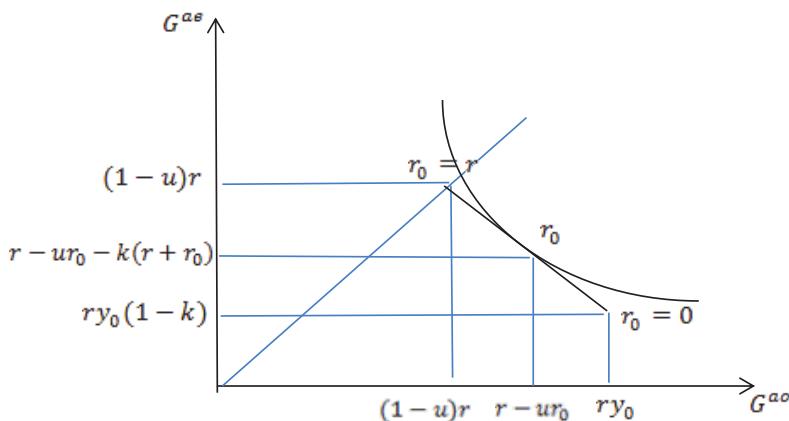


График 1. Полезность налогоплательщика в соответствии с различными условиями

Рассмотрим все случаи:

1. При $r_0 = 0$ оборот экономического субъекта равен: $gy = gy_0$, где оборот gy полностью скрывается. Если оборот, оставшийся в тени, обнаруживается с вероятностью p , то доход экономического субъекта равен:

$$(1 - u)ry - cury - fnry = (1 - u - cu - fn)ry .$$

Если оборот обнаруживается с вероятностью $(1 - p)$, то доход экономического субъекта равен ry .

2. Отношение $r_0 = r$ выражает состояние, где экономический субъект полностью заявляет о своем обороте ry . В таком случае деятельность экономического субъекта полностью легальна, а его доход равен: $(1-u)ry$.

3. Отношение $r_0 \in (0, r)$ соответствует состоянию, где экономический субъект заявляет о части своего дохода, равной r_0y_0 , а от части, равной $(r-r_0)y_0$ – уклонился. В данном случае доход экономического субъекта:

3.1. При выявлении по вероятности p будет равен:

$$G^{ao} = (1-u)r_0y_0 + (1-u)(r-r_0)y_0 - cu(r-r_0)y_0 - fn(r-r_0)y_0 = y_0[(1-u)r - (r-r_0)(cu + fn)]$$

3.2. При выявлении по вероятности $(1-p)$ будет равен:

$$(1-u)r_0y_0 + (r-r_0)y_0$$

Фактически $G^{ao} = y_0[(1-u)r - (r-r_0)(cu + fn)]$ – расход, оставшийся в тени, экономического субъекта.

Основываясь на предположении Фон Неймана-Моргенштерна о том, что аксиомы функции полезности выполняются в контексте неопределенности, мы можем построить модификацию стандартной модели М. Аллингама и А. Сандмо уклонения от уплаты налогов с учетом объявленной рентабельности r_0 [23]:

$$\max_{[y_0]} E[U(r, y_0)] = (1-P)U(G^{ao}) + PU(G^{as}) \quad (3)$$

или получаем:

$$U(r, y_0) = (1-p)[(1-u)r_0y_0 + (r-r_0)y_0] + p[(1-u)r_0y_0 + (1-u)(r-r_0)y_0 - cu(r-r_0)y_0 - fn(r-r_0)y_0],$$

Упростив, получаем:

$$U(r, y_0) = \{(1-p)[(1-u)r_0 + r-r_0] + p[(1-u)r_0 + (1-u-cu-fn)(r-r_0)]\}y_0 \quad (4)$$

Отсюда, используя необходимые условия для экстремума, получаем:

$$\frac{\partial U}{\partial y_0} = (1-p)[(1-u)r_0 + r-r_0] + p[(1-u)r_0 + (1-b-cu-fn)(r-r_0)] = 0$$

Отсюда, решив ниже следующее уравнение относительно r , получаем:

$$(1-p)r - (1-p)ur_0 + p(1-u)r_0 + p(1-u-cu-fn)r - p(1-u-cu-fn)r_0 = 0$$

$$r = \frac{u - kp}{1 - rp} r_0, \quad (5)$$

где $k = u(1 + c) + fn$.

Результаты расчетов. Для определения первичных данных экономика делится на 8 агрегированных областей, таких как промышленность, торговля, услуги, финансы, транспорт, сельское хозяйство, связь и остальные. Выборочная совокупность из показателей рентабельности была подготовлена на основе деклараций, представленных 27 991 налогоплательщиками упрощенного налога, занимающимися бизнесом в этих сферах на протяжении 2007–2011 годов.

Предпочтительность анализа налогоплательщиков по упрощенной системе обусловлено тем, что они платят единую ставку налога с оборота без учета доходов и расходов. А что касается использования в исследовании первичных данных, охватывающих прошлый период (2007–2011 гг.), то следует отметить, что данный факт обусловлен особенностями налоговой системы.

Все первичные данные, представленные в этом исследовании, были составлены автором на основе реальных деклараций из Автоматизированной налоговой информационной системы (AVIS) Министерства Налогов Азербайджанской Республики [46].

Наряду с этим, выборочная совокупность содержит данные об общей рентабельности, валовом доходе и количестве соответствующих налогоплательщиков, включая тех, кто предоставил и не предоставил декларациям по отраслям и завершил год с убытком (Налоговый кодекс Азербайджанской Республики, 2015) [44].

Таблица 2
Динамика показателей рентабельности налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по секторам (%), и общий доход по декларациям за 5 лет (млн AZN)

| Годы Сфера | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | Количество плательщиков |
|-------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|----------------------------|
| Промышленность | 2.6 | 2.1 | 3.2 | 3.3 | 2.4 | 738 |
| Торговля | 3.2 | 2.8 | 3.7 | 4.5 | 2.3 | 11033 |
| Услуги | 14.9 | 35.9 | 19.8 | 22.5 | 24.1 | 14074 |
| Финансы | 54.9 | 54.3 | 58.1 | 56.8 | 37.4 | 825 |
| Транспорт | 2.0 | 4.0 | 4.7 | 5.9 | 9.4 | 274 |
| Строительство | 31.3 | 26.3 | 45.1 | 44.3 | 11.0 | 141 |
| Сельское хозяйство | 9.6 | 4.8 | 6.6 | 1.4 | 1.0 | 256 |
| Иные | 53.0 | 42.9 | 49.6 | 72.4 | 32.9 | 650 |
| Общие | 4.4 | 5.5 | 5.2 | 5.9 | 4.8 | 27991 |
| Общий доход по декларациям | 575.84 | 822.08 | 551.08 | 471.89 | 490.24 | 2911.1 |

Источник: Результаты расчетов автора на основе реальных деклараций из Автоматизированной налоговой информационной системы (AVIS) Министерства Налогов Азербайджанской Республики.

В соответствии с правовыми нормами, действующими в налоговом законодательстве за годы, приведенные в табл. 2, в табл. 3 отражена вероятность обнаружения теневого оборота, реальная рентабельность, рассчитанная при различных значениях p , значения r по годам, а также сравнительные графики со значениями заявленной рентабельности r_0 (рис. 1).

Таблица 3
Рентабельность по декларациям (r_0) и модельные значения (r); разницы между ними ($\Delta=r-r_0$) (%)

| Год | r_0 | $p = 0.3$ | | $p = 0.7$ | | $p = 0.99$ | |
|------|-------|-----------|--------------------|-----------|--------------------|------------|--------------------|
| | | r | $\Delta = r - r_0$ | r | $\Delta = r - r_0$ | r | $\Delta = r - r_0$ |
| 2007 | 4.4 | 5.52 | 1.12 | 5.52 | 1.12 | 5.52 | 1.12 |
| 2008 | 5.5 | 6.90 | 1.40 | 6.90 | 1.40 | 6.90 | 1.40 |
| 2009 | 5.2 | 6.52 | 1.32 | 6.52 | 1.32 | 6.52 | 1.32 |
| 2010 | 5.9 | 7.40 | 1.50 | 7.40 | 1.50 | 7.40 | 1.50 |
| 2011 | 4.8 | 6.02 | 1.22 | 6.02 | 1.22 | 6.02 | 1.22 |

Источник: Результаты расчетов автора в среде MathWorks Matlab Software 2017.

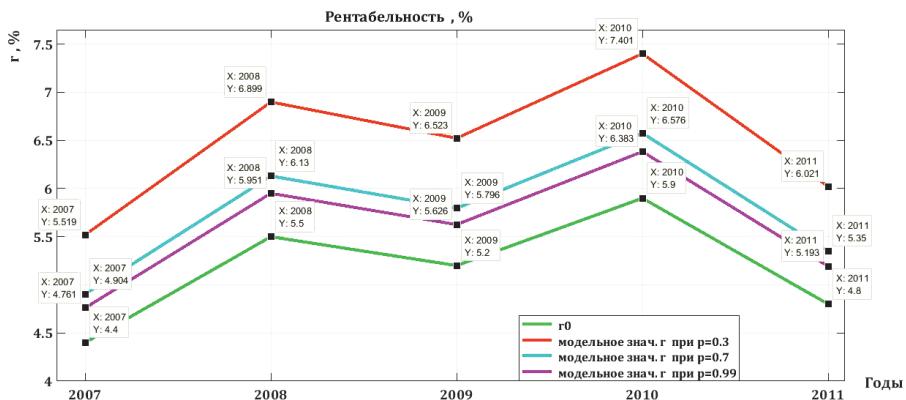


Рис. 1. Рентабельность по декларациям и модельные значения при разных значениях p

Таблица 4
Налоговые поступления по декларациям (T_R), рассчитанные с использованием модельных значений рентабельности (T_M) и теневой доход ($T_k=T_M-T_R$) (млн. AZN)

| Год | T_R | $p = 0.3$ | | $p = 0.7$ | | $p = 0.99$ | |
|------|--------|-----------|--------|-----------|-------|------------|-------|
| | | T_M | T_R | T_M | T_R | T_M | T_R |
| 2007 | 575.84 | 722.35 | 146.51 | 641.83 | 65.99 | 623.03 | 47.19 |
| 2008 | 822.08 | 1031.24 | 209.16 | 916.29 | 94.21 | 889.44 | 67.36 |
| 2009 | 551.08 | 691.29 | 140.21 | 614.23 | 63.15 | 596.24 | 45.16 |
| 2010 | 471.89 | 591.95 | 120.06 | 525.97 | 54.08 | 510.56 | 38.67 |
| 2011 | 490.24 | 614.97 | 124.73 | 546.42 | 56.18 | 530.41 | 40.17 |

Источник: Результаты расчетов автора в среде MathWorks Matlab Software 2017.



Рис. 2. Налоговые поступления по декларациям, рассчитанные с использованием модельных значений рентабельности при разных значениях р (млн. AZN, 1\$=1.7 AZN)

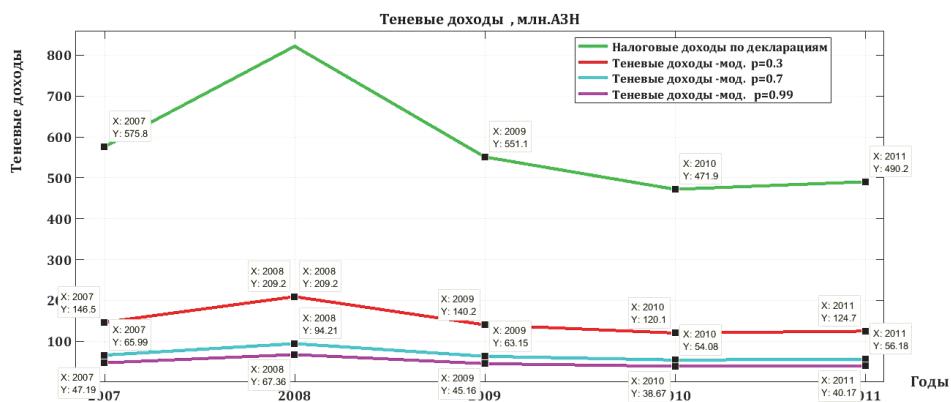


Рис. 3. Налоговые поступления по декларациям и теневой доход, рассчитанный с использованием модельных значений рентабельности при разных значениях р (млн.AZN)

Таблица 5
Налог от теневого дохода (V_K , млн AZN, 1\$=1.7 AZN) и склонность пребывания в тени (α_K , %)

| Год | $p = 0.3$ | | $p = 0.7$ | | $p = 0.99$ | |
|------|-----------|------------|-----------|------------|------------|------------|
| | V_K | α_K | V_K | α_K | V_K | α_K |
| 2007 | 5.86 | 20.28 | 2.64 | 10.28 | 1.89 | 7.57 |
| 2008 | 8.37 | 20.28 | 3.77 | 10.28 | 2.69 | 7.57 |
| 2009 | 5.61 | 20.28 | 2.53 | 10.28 | 1.81 | 7.57 |
| 2010 | 4.80 | 20.28 | 2.16 | 10.28 | 1.55 | 7.57 |
| 2011 | 4.99 | 20.28 | 2.25 | 10.28 | 1.61 | 7.57 |

Источник: Результаты расчетов автора в среде MathWorks Matlab Software 2017.

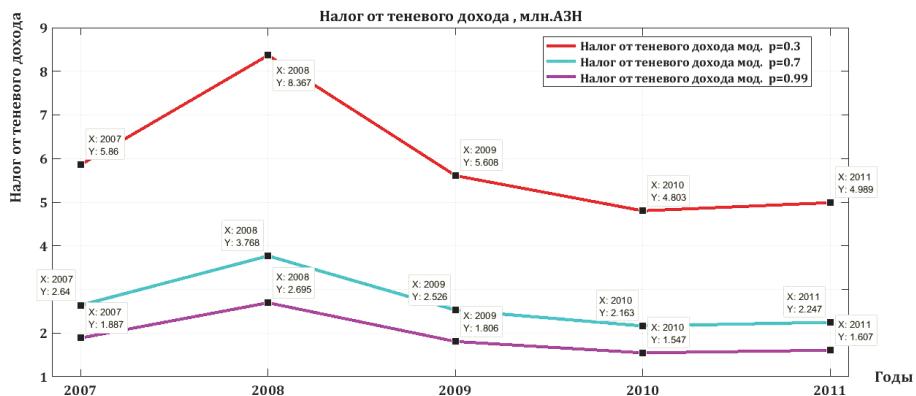


Рис. 4. Значения налогов от теневого дохода (V_k), рассчитанные с использованием модельных значений рентабельности при разных значениях p (млн AZN)

Таблица 6

Издержки пребывания в тени экономического субъекта при его обнаружении (G_+^{ab} , млн AZN, 1\$=1.7 AZN) и не обнаружении (G_-^{ab} , млн AZN, 1\$=1.7 AZN)

| Год | G_-^{ab} | G_+^{ab} | | |
|------|------------|------------|-----------|------------|
| | | $p = 0.3$ | $p = 0.7$ | $p = 0.99$ |
| 2007 | 10134.78 | 38518.80 | 22918.92 | 19276.36 |
| 2008 | 18085.76 | 68737.70 | 40899.35 | 34399.12 |
| 2009 | 11462.46 | 43564.85 | 25921.35 | 21801.61 |
| 2010 | 11136.60 | 42326.37 | 25184.45 | 21181.82 |
| 2011 | 9412.61 | 35774.06 | 21285.78 | 17902.78 |

Источник: Результаты расчетов автора в среде MathWorks Matlab Software 2017.

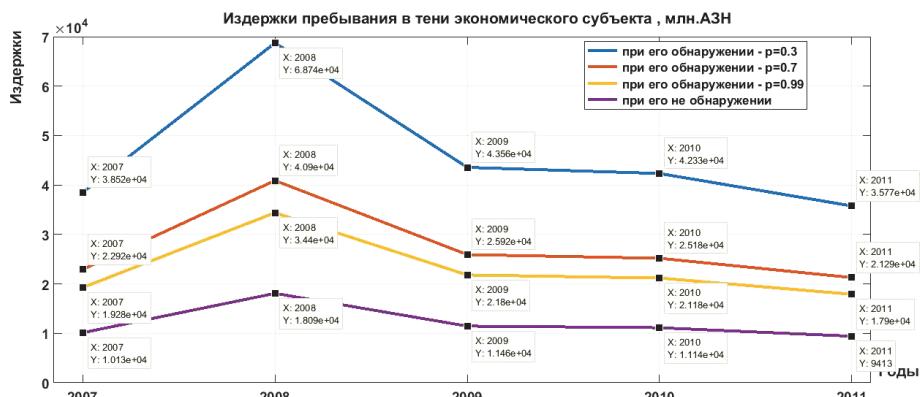


Рис. 5. Значения издержек пребывания в тени экономического субъекта при его обнаружении (G_+^{ab} , млн AZN, 1\$=1.7 AZN) и не обнаружении обнаружении (G_-^{ab} , млн AZN) для разных значений p

Исследование показывает, что предлагаемый подход точно отражает процесс формирования теневой экономики и достаточно эффективен для ее количественной оценки.

На основе предложенной математической модели, можно отметить следующее:

1. Совокупность первичных данных является репрезентативной, и поэтому полученные результаты могут быть применены ко всем налогоплательщикам и экономике в целом.

2. Разница между обнаруженной рентабельностью, полученной в результате расчетов, независимо от вероятности обнаружения, и заявленной (табл.3; рис.1).

3. Величина дохода, оставшегося в тени, рассчитанная в соответствии с заявленной и рассчитанной рентабельностью налогового дохода, уменьшается с увеличением вероятности обнаружения (табл. 4; рис. 2, 3).

4. В результате мер налогового контроля, предпринимаемых налоговыми органами, вероятность обнаружения уклонения от уплаты налогов повышается, следовательно, склонность к уходу в тень снижается (табл. 5; рис. 4).

5. С уменьшением вероятности обнаружения уклонения от уплаты налогов величина налогов, оставшихся в тени, увеличивается (табл. 5; рис. 4).

6. С увеличением вероятности обнаружения уклонения от уплаты налогов увеличиваются расходы пребывания в тени экономического субъекта (табл. 6; рис. 5).

7. На основании вероятности обнаружения уклонения от налогов влияние на прибыльность бюджета дополнительных штрафов оценивается при условии стабильности функции полезности.

8. Условия объявления или отклонения рентабельности также определяются в условиях увеличения или уменьшения функции полезности.

Литература

1. Балашов А.А., Имамов Т.Д. Теневая экономика: понятия и методы оценки // Вестник Московского университета МВД России. 2013. № 4.
2. Вишневский В., Веткин А. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика // Вопросы экономики. 2004. № 2.
3. Дмитриев М.Г., Жукова Г.С., Петров А.П. Асимптотический анализ модели «власть–общество» для случая двух устойчивых распределений власти // Математическое моделирование. 2004. № 5.
4. Костин А.В. Модель генерации теневой экономики в процессе взаимодействия государства и населения // Вестн. Новосиб. гос. ун-та. Серия: Социально-экономические науки. Том 14. Вып. 1. 2014.
5. Купреценко Н.П. Противодействие теневой экономике обеспечения экономической безопасности России (теоретико-методологический подход). Автореферат / Академия экономической безопасности Министерства внутренних дел Российской Федерации. 2008.
6. Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика / Учебное пособие для вузов (под ред. д.п.н., д.ю.н., проф. В.Я. Кикотя; д.э.н., проф. Г. М. Казиахмедова) // М., 2006.
7. Левшукова О.А., Петров Н.Р., Коннина А.И. Анализ масштабов развития теневой экономики в России // Вестник академии знаний. 2019. № 3(32).

8. *Лиференко Г.Н.* Финансовый анализ предприятия: Учебное пособие // М: Издательство «Экзамен», 2005.
9. *Майбуров И.А., Соколовская А.М.* Теория налогообложения / Продвинутый курс: учебник для магистрантов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» // ЮНИТИ-ДАНА, 2017.
10. *Михайлов А.П.* Математическое моделирование власти в иерархических структурах // Математическое моделирование. 1994. Том 6, № 6.
11. *Мищенко С.В.* Моделирование влияния теневого сектора экономики на потребность в наличных деньга // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2011.
12. *Мусаев А.Ф.* Экономические проблемы налоговой политики // Баку. 2004.
13. *Прасолов В.И., Кашурников С.Н.* Минимизация угроз теневой экономики в условиях развития цифровых технологий // Экономика. Налоги. Право. 2018. № 5.
14. *Перов Е.В.* Оценка теневой экономики России // Управления экономическими системами: электронный научный журнал. 2015.
15. *Россолов П.Г.* Основные подходы к определению доли теневого сектора в экономике // Terra Economicus. Том 9, № 3. Часть 3. 2011.
16. *Стерина А. А.* Моделирование налогового поведения фирмы с учетом факторов внутрифирменного контроля // Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, 2012.
17. *Соколовский Л.Е.* Подоходный налог и экономическое поведение // Экономика и математические методы. 1989. Том 25. 1989. № 4.
18. *Фалинский И.Ю.* Методы выявления и оценки параметров теневой экономики // Безопасность бизнеса. 2008. № 3.
19. *Фалинский И.Ю.* Виды теневой экономики и их влияние на экономическую безопасность регионов Российской Федерации // Вестник Московского университета МВД России. 2014. № 7.
20. *Шеремет, А. Д., Суйц, В.П.* Аудит // М.: Инфра-м. 2006.
21. *Шумяцкий Р.И., Терре Д.В.* Некоторые аспекты оценки теневого бизнеса в России // Вестник НГУЭУ. 2014. № 2.
22. *Эрнандо де Сото.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире // Перевод издательства «Catallaxy». 1995.
23. *Allingham M., Sandmo A.* Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. // Journal of Public Economics, No. 1, 1972.
24. *Aigner, D.J., Schneider, F. and Ghosh, D.* Me and my shadow: Estimating the size of the hidden economy from the time series data. In Barnett, W.A. et al. (Eds.), Dynamic econometric modelling: Proceedings of the Third International Symposium in Economic Theory and Econometrics, 1988. Cambridge: Cambridge University Press.
25. *Chen K.P., Cyrus Chu C.Y.* Internal Control vs External Manipulation: A Model of Tax Corporate Income Evasion // RAND Journal of Economics, Vol. 26, 2005.
26. *Cremcr H., Gahvary F.* Tax Evasion, Concealment and the Optimal. 1994.
27. *Crocer, Keith J., Joel Slemrod* Corporate Tax Evasion and Agency Costs. Journal of Public Economics, Vol. 89 (9–10), 2005.
28. *Elert N., Henrekson M., Sanders M.* Taxation and Entrepreneurship, 2019.
29. *Friedrich Schneider, Colin C. Williams* The Shadow Economy, Institute of Economic Affairs. 2013.
30. *Glenn P. Jenkins., Chun-Yan Kuo, Gangadhar P. Shukla* Tax analysis and revenue forecasting // Harvard Institute for International Development Harvard University Issus and Techniques. 2000.
31. *Kelmanson B., Kirabaeva K.* Explaining the Shadow Economy in Europe: Size, Causes and Policy Options / B. Kelmanson, K. Kirabaeva, L. Medina [et al.] // International Monetary Fund, 2019.

32. *Lasko M.* Hidden economy an anknown quantity? Comparative analysis of hidden economies in transition countries, 1989-1995 // Economics of transition. Vol. 8. No.1, 2000.
33. *Medina, Leandro and Friedrich Schneider.* Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? the IMF working Paper. 2018.
34. *Musayev F.* The tax evasion models under stimulation and penalty conditions. Ecomond, International Conference on Economic Modeling. USA, Boston July 15–17. 2015.
35. *Musayev A.F., Musayeva A.A.* A Study of the Impact of Underground Economy on Integral Tax Burden in the Proportional Growth Model under Uncertainty/ Advances in Fuzzy Systems, 2018.
36. *Pirttila J.* Tax Evasion and Economies in Transition: Lessons from Tax Theory. BOFIT Discussion Papers. No 2, 1999.
37. *Slemrod J., Yitzhak S.* Tax Avoidance, Evasion and Administration. National Bureau of Economic Research, Working Paper. No. 7473. 2000.
38. *Smith P.* Assessing the Size of the Underground Economy: The Canadian Statistical Perspectives. Canadian Economic Observer. Catalogue No. 11-010. 1994.
39. *Shnajder F., Bun A., Montenegro K.* Shadow Economies All over the World. URL:http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2010/10/14/000158349_20101014160704/Rendered/PDF/WPS5356.pdf.
40. Schneider https://www.theglobaleconomy.com/rankings/shadow_economy/2018.
41. Blades D., Robertsh D. <https://www.oecd.org/sdd/2389461.pdf>
42. Elgin C., Schneider F. 2016 https://www.researchgate.net/publication/307950311_Shadow_economies_in_OECD_Countries_DGE_vs_MIMIC_approaches. Schneider F., Buehn, A. 2007.
43. <http://documents.worldbank.org/curated/en/311991468037132740/pdf/>
44. https://www.taxes.gov.az/uploads/qanun/2015/vn_mecelle_rus.pdf
45. <https://www.nalooq.ru>
46. <https://www.taxes.gov.az/az>

A. Musaev (e-mail: akif.musayev@gmail.com)

Corresponding Member of the Azerbaijan National Academy of Sciences,
Grand Ph.D. in Economics, Professor,
Head of Department, Institute of Economics, ANAS

MODELING THE FORMATION OF THE SHADOW ECONOMY BY MEANS OF HIDDEN PROFITABILITY INDICATORS

The article discusses the development of an integral tax burden model based on the coefficient of production potential used by the author and on a model for quantifying the shadow economy in terms of profitability, based on the Von Neumann-Morgenstern utility function. A methodology for assessing the impact of the shadow economy, formed as a result of concealing a certain part of real profitability by economic entities, on real turnover and on the loss of budget revenues is proposed.

Keywords: shadow economy, utility, profitability, tax burden, financial sanctions.

© 2020

Алексей Седлов

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник

Института экономики Российской академии наук

(e-mail: sedlovap@bk.ru)

ПРИОРИТЕТЫ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОБЗОР ОТ ИМПЕРСКОГО ПРОШЛОГО ДО ПЕРИОДА ПАНДЕМИИ COVID-2019

В статье дана характеристика либеральных черт иммиграции в ранние периоды развития государства и в начальный отрезок постсоветского периода и последующего формирования устойчивой парадигмы ограничений, основанной на сдерживании массовой миграции при преференциях лицам квалифицированного труда. Для коронакризиса в западных странах характерна массовая реиммиграция иностранцев. В России в связи с закрытием границ и режимом жесткого карантина ощущается значительный избыток трудовой иммиграции из стран ЦА.

Ключевые слова: миграционная парадигма, международные сравнения, иммиграции в Россию, эволюция ограничений, пандемия, социальные риски.

DOI: 10.31857/S020736760010801-0

Сложившаяся в России во втором десятилетии XXI века миграционная ситуация дает основание констатировать периферийное положение России в международном миграционном обмене, которое имеет объективные корни и давние традиции.

Возрастает значение иммиграции в Россию квалифицированной рабочей силы как по западному, так и по восточному направлению. Снижение и ограниченные возможности иммиграции по западному вектору дают объективные предпосылки для переосмысливания стратегии использования иностранной рабочей силы из стран СНГ, которая составляет 95% всей трудовой иммиграции в Россию.

Пандемия коронавируса 2019 г. почти одновременно поразила все страны мирового сообщества. Введение развитыми странами режима самоизоляции населения повлекло за собой закрытие границ и прекращение международных транспортных связей, парализовало миграционные процессы, которые в современной мировой экономике играют роль своеобразного амортизатора, смягчающего возникающие дисбалансы на рынках труда. Многие развитые страны приняли меры по реиммиграции, и иностранцы в той или иной мере покинули страны пребывания. С этой точки зрения исходные позиции России для запуска экономики после коронакризиса в некоторой степени предпочтительнее, так как значительная часть неквалифицированных иммигрантов не смогла покинуть пределы страны.

Различная степень падения экономики и трудовой иммиграции в разных странах обуславливает возможность вариативных прогнозов восстановления рынка труда. Но в целом можем предположить, что с восстановлением экономики будут достигнуты докризисные показатели трудовой иммиграции. Во время выхода экономики из кризиса на многих предприятиях, в организациях не исключены возможности заражения работников, а бизнес может создавать новые рабочие места в зонах риска. Наряду с традиционными отраслями занятости ИРС эти работы могут привлечь мигрантов, которые с началом коронакризиса остались без работы и не имеют средств к существованию. Представляется, что этот контингент может дать новый импульс развитию строительной отрасли, испытывающей дефицит кадров и готовой к работе в любых условиях.

Главными движущими силами запуска экономики являются бизнес, который терпит многомиллиардные убытки, и государство, которое исполняет свои функции при сужении возможностей наполнения бюджета налогами. Гуманитарные соображения и функции отходят на второй план, уступая ведущее место экономической целесообразности. Пандемия меняет социальные ориентиры, технологические траектории развития экономики, вносит изменения в содержание и характер труда.

Методология оценок миграционной модели. Теоретические основы понимания миграционных процессов предполагают ряд базовых суждений и определений. Двойственный характер миграции – с одной стороны объективные условия возникновения, с другой – субъективные правила регулирования – определяют сущность понятий моделей и парадигмы движения населения¹. Схему движения населения, миграционную парадигму определяют как причины объективного характера, так и стандарты и нормы субъективного свойства.

Исторический взгляд на становление и развитие международной миграции в России предполагает понимание объективных основ движения населения. Признано, что основными мотивами перемещения между территориями и странами являются экономические²: люди, как правило, мигрируют на территории и в страны с лучшими условиями для жизни и работы³. Американский социолог Э. Ли уточнил, что мотивами миграционного движения являются факторы «выталкивающие и притягивающие» [13]. Кроме фактора заработной платы, Э. Ли указал на конъюнктуру рынка труда, безопасность, издержки на перемещение, климатические особенности. Этот перечень может быть продолжен или изменен в зависимости от целей и конкретных условий объекта исследования.

¹ При этом парадигма представляет понятие более общего порядка, применимое к оценкам миграционных процессов в относительно продолжительном историческом периоде.

² Основателем современных миграционных теорий является английский ученый E.G. Ravenstein.

³ Основатели неоклассической теории миграции американские социологи (П. Самуэльсон и М.Фридман) в качестве основного мотива миграции определили «региональные различия в заработной плате».

Сообразно условиям и факторам, определяющим мотивы движение населения, страны и территории делят на страны-лидеры и страны-аутсайдеры⁴. Субъекты миграционного обмена (страны-доноры и страны-реципиенты), как правило, рассматриваются в границах определенного региона [11]⁵. Такой подход определяет Россию как регионального лидера на постсоветском пространстве и аутсайдера в общеевропейском контексте⁶. Логика оценки миграционных процессов в России в региональных ранжирах в частности основана на понимании принципиальных отличий миграции квалифицированной рабочей силы для мотивов которой характерны факторы притягивающие (часто эксклюзивные условия), и массовой миграции, движение которой происходит по классическим законам миграции, в формате факторов выталкивающих (латентная бедность, войны, геноцид). При этом движение на квалифицированном рынке труда, как правило, полностью находится под контролем государства, и, напротив, массовая миграция зачастую регулируется только экономическими законами и минует правовое поле. Непонимание или смешение понятий в оценках движения населения и возможностей мер его государственного регулирования является причиной неэффективного управления миграцией.

Если страна, территория которой является объектом миграционного притяжения, и рынок труда, которой имеет вакансии или возможности роста, а государство не препятствует или заинтересовано в иностранной рабочей силе, то иммиграционные процессы осуществляются в либеральной парадигме. И, напротив, когда страна, территория которой является объективно привлекательной для иммиграции, но вакансии и возможности роста ограничены, а соответственно и государство проводит политику тотального сдерживания притока иностранной рабочей силы, то иммиграционные процессы проходят в консервативной парадигме ограничений. В современной мировой экономике только либеральные⁷, или только консервативные меры применяются редко, чаще имеет место смешанный вариант, когда рынок труда предъявляет требования на ограниченное число вакансий, а государство проводит политику избирательной, селективной миграции[12]⁸.

И наконец, для стран, территорий аутсайдеров, как правило, характерна эмиграция, то есть движение населения в другие страны и отрицательное

⁴ Такое деление может не приниматься по этическим соображениям, однако имеет объективные основы.

⁵ Практический смысл группировки стран приобретают в контексте массовой миграции, которая чаще (в том числе и в наши дни) происходит на короткие расстояния (один из законов Э. Равенштайна).

⁶ Страны не одинаковы по уровню развития и степени миграционной привлекательности, их идентификация может меняться во времени.

⁷ В либеральной парадигме в развитых странах существует рынок квалифицированного труда, с визовыми, экономическими и социальными преференциями иммигрантам.

⁸ Согласно теории М. Пиоре в развитых странах существует рынок труда, занимаемый исключительно неквалифицированными мигрантами из бедных стран, для которых, за редким исключением, действуют жесткие ограничения на трудовую деятельность и гражданство.

миграционное сальдо. Эти страны, проводят либеральную политику, присоединяясь ко всем конвенциям МОТ[16,17] документам ООН, МОМ и других международных организаций о свободной миграции⁹. На практике легитимным регулятором всегда является лишь принимающая сторона.

С учетом принятых нами теоретических постулатов попытаемся дать характеристики исторических периодов развития России, используя известные методологии и термины, применяемые, например, в работе В. Малахова и М. Симона [3].

История миграции в Россию: основные черты. Имперский период может рассматриваться с позиций зарождения городов, освоения громадных территорий, постепенного формирования основ капиталистического способа производства. С одной стороны, неосвоенные территории и наличие готовой к развитию промышленного производства свободной рабочей силы должно было провоцировать массовые миграционные процессы, с другой, крайняя отсталость страны, суровый климат и отсутствие коммуникаций явились препятствием для массовой внешней миграции и импорта капитала из Европы в Россию. Массовая миграция из Европы в XVIII–XIX веках предпочитала Америку, куда за относительно короткий срок эмигрировало до 30 миллионов европейцев. В Россию же за весь имперский период вплоть до 1917 г. иммигрировало около 4 миллионов человек по всем направлениям¹⁰. В целом в имперском периоде внешняя миграция осуществлялась в либеральной парадигме, а миграционное сальдо до 1891 г. (начало бурного развития капитализма)¹¹ было положительным, то есть число прибывших превышало число уехавших. В подтверждение либерального миграционного климата можно привести свидетельства того, что иностранцы издавна могли селиться в России, находя в ней обеспечение свободы религий и «равных прав с поданными» [2. С. 491]. В дальнейшем ситуация поменялась, и Россия постепенно стала больше отдавать населения, чем принимать.

Наиболее показательным миграционным трендом имперского периода явилась иммиграция военных, ученых, предпринимателей, начало которого было положено в эпоху Петра Первого. Этот тренд с полным основанием можно отнести к эффективным мерам привлечения квалифицированной трудовой иммиграции за счет государственных ресурсов¹².

Начало же массовой миграции наиболее ярко проявилось в годы правления Елизаветы II. А в 1763 г. в Санкт-Петербурге была создана Канцелярия содействия иностранным переселенцам, по существу первая в России миграционная служба с годовым бюджетом в 200 тысяч рублей, предназначенный для

⁹ Развитые страны, как правило, частично ратифицируют эти документы, чаще относясь к ним формально и нарушая их на практике.

¹⁰ https://studopedia.ru/2_23650_istoricheskiy-obzor-migratsionnogo-dvizheniya-v-rossii.html

¹¹ Начиная с этого периода, Россия становится крупным поставщиком дешевой рабочей силы на мировой рынок. Преимущественно в Европу и Америку.

¹² Одно из положений неоклассической теории миграции гласит, что государство может влиять на движение населения путем концентрации ресурсов.

поддержки иммигрантов¹³. Соответствующий указ был обнародован в Германии (к этому времени в стране не осталось свободных земель), что послужило массовой миграции немцев из числа бедных слоев населения в крупные города и земли Поволжья России, а «на южных рубежах селились сербы, молдаване и венгры»[3. С. 60].

Оба отмеченных направления миграционной политики государства с полным основанием можно отнести к мерам, адекватным экономическим законам, составляющим суть либеральной миграционной парадигмы.

На фоне слабой миграционной привлекательности России предпочтительное западное направление иммиграции вряд ли могло бы дать лучшие результаты. Массового характера в этот период не было отмечено и в отношении иммиграции по восточному направлению (в разное время в России селились выходцы из Персии, Китая, Польши, Сербии, Кореи). Разумеется, власти активно использовали неэкономические и насилиственные методы переселения, особенно с целью освоения новых труднодоступных территорий России (Южного Урала, Сибири, Дальнего Востока)¹⁴. В целом для внутренней миграции были характерны принудительные формы (поселения каторжан, переселение крестьян во время столыпинской реформы).

В советский период внешняя миграция России характеризовалась отрицательным миграционным сальдо¹⁵, с явными приоритетами эмиграции квалифицированной рабочей силы, представителей культуры, науки, капитала. В советский период власти сдерживали эмиграцию до критической отметки, после чего были вынуждены «выпускать пар». В советский период принято выделять три волны эмиграции. Первая волна пришла на время и после Первой мировой войны и Октябрьской революции (по разным оценкам страну покинуло до 2 миллионов человек). Вторая явилась следствием Второй мировой войны и Великой отечественной войны (эмигрировало до 8 миллионов человек). Третью волну принято называть «еврейской» (с конца 60-х годов из России эмигрировало около 1 миллиона человек)¹⁶. В то же время советский период был отмечен и некоторыми либеральными иммиграционными мерами¹⁷.

Однако в целом в сталинский период либеральное начало не получило логического продолжения, напротив, внешняя миграция по экономическим мотивам была полностью прекращена, по образной метафоре был опущен «железный занавес», что никак не соответствовало логике экономического

¹³ https://studopedia.ru/2_23650_istoricheskiy-obzor-migratsionnogo-dvizheniya-v-rossii.html

¹⁴ В годы столыпинской реформы были отмечены и меры стимулирующего характера (закрепление земельных наделов, подъемные, бесплатный фураж и т.д.)

¹⁵ Эмиграция из России стала превосходить иммиграцию начиная с 1891 года (развитие капитализма и коммуникаций) вплоть до раз渲ала СССР, когда были передвинуты границы, и внутренняя миграция стала внешней.

¹⁶ В настоящее время около 11 миллионов русских представляют международную эмиграцию.

¹⁷ Строительство и выпуск первых легковых автомобилей на Горьковском автозаводе произошло в максимально короткие сроки (марка ГАЗ, 1932–1934 гг.) за счет специалистов из США (марка Форд).

развития. Миграционная политика в это время полностью была направлена на внутреннюю миграцию с акцентом на принудительные методы перемещения населения (строительство крупных инфраструктурных объектов силами заключенных, насильственное перемещение народов нетитульной национальности). Внешняя иммиграция осуществлялась лишь в соответствии с принятой политической и идеологической доктриной (политические иммигранты из Испании, греки, армяне, курды из Ирана, значительная часть из которых позже эмигрировала в США или вернулась на родину).

Период хрущевской оттепели и более поздние периоды советской эпохи (до 1990 годов) были ознаменованы первыми трендами трудовой миграции из Польши, Румынии, Болгарии (позже из Вьетнама, Кубы, КНДР).

В настоящий, постсоветский период Россия вошла в результате раз渲ла СССР, когда вместе с суверенизацией бывших советских республик в Россию стали возвращаться так называемые бывшие соотечественники, а немногим позже и граждане бывших союзных республик.

С конца XX века рост экономики и миграционной привлекательности на постсоветском пространстве обеспечивает положение России как лидера и крупнейшего центра миграционного притяжения стран СНГ¹⁸. Вплоть до настоящего времени миграционное сальдо России стабильно представляет положительную величину, позволяющую компенсировать наметившуюся тенденцию сокращения рождаемости и роста естественной убыли населения. В этих условиях миграционный прирост становится единственным источником роста постоянного населения России. Дистанция России от мировых, европейских интеграционных процессов и технологических инноваций отразилась на качестве ее иммиграционного капитала, который на 95% представлен притоком из стран СНГ. Причем доля развитых стран (прежде всего ЕС и США) и стран дальнего зарубежья (наибольшее представительство граждан Китая, Вьетнама, Турции) стабильно снижается. Наибольшее их присутствие отмечено в конце 90-х и начале нулевых годов.

Причинами снижения явились высокие темпы роста экономики Китая и стран АТЭС, для которых Россия теряет миграционную привлекательность, а также западные санкции. Претерпевают не лучшие изменения состав и структура рабочей силы из стран СНГ. Так, в нулевых годах Содружество покинули Грузия и Туркмения, а в середине второго десятилетия свое фактическое участие в СНГ прекратили Украина и Молдавия, подписавшие и ратифицировавшие договор об ассоциации с ЕС, предусматривающий с 2017 года право безвизового въезда в страны Союза. Все это привело к оттоку из России граждан Украины и Молдавии, в значительной мере переориентировавшихся на заработки в Польше, странах Балтии, Западной Европы.

¹⁸ С конца 1990 годов Россия стала значительно превосходить страны СНГ по уровню средней заработной платы, что явилось базовой причиной ее миграционного притяжения.

Но дезинтеграционные процессы в Содружестве привели 5 стран (Россия, Казахстан, Белоруссия, Армения и Киргизия) в 2015 году к необходимости создания Евроазиатского экономического союза (ЕАЭС). В ЕАЭС гражданам стран-участников предоставлено право свободного трудоустройства на территории Союза. Для граждан остальных стран СНГ введены платные патенты, ежегодно устанавливается перечень отраслей, в которых запрещена или квотируется их занятость.

В развитых странах миграционный прирост генерируется дальнейшим углублением глобального неравенства, войнами и сменой политических режимов на Ближнем Востоке, в странах Северной Африки. Императивы движения населения из бедных стран в богатые существенно усиливаются демографическими причинами: снижением рождаемости и старением населения в большинстве развитых стран Европы [5. С. 61], и, напротив, высокой рождаемостью в странах бедных¹⁹.

Состав и качество иммиграционного человеческого капитала в развитых странах Европы на 50% определены миграцией квалифицированной ИРС [7. С. 187] преимущественно по геополитическому вектору «Север-Север», то есть из развитых стран в развитые. Потребность в неквалифицированной ИРС в этих странах с избытком обеспечивается трафиками миграции по вектору «Юг-Север» и «Восток-Запад».

Системные трансформации: смена либеральной миграционной парадигмы. Спад в экономике и начало нового этапа интеграции стран бывшего Союза обусловили либеральный период иммиграции в Россию, который связан с подписанием Бишкекского Соглашения 1992 г. [8], дающего гражданам СНГ право безвизового перемещения в пределах Содружества. В дальнейшем, вместе с развитием экономики России и постепенным ростом иммиграции стали возникать проблемы избыточной иностранной рабочей силы, особенно из стран СНГ, находящихся в ЦА и Украине, которая до 2014 года занимала первое место по числу иммигрантов в России.

Начиная с первого десятилетия миллениума огромные масштабы приобрела нелегальная миграция, возникло недовольство титульного населения в России. Это время принято связывать с началом отхода от либеральных принципов регулирования массовой иммиграции по вектору «Юг-Север», однако в этот период большинство ограничений следует признать оправданными, особенно на фоне активной интеграции с западными странами. Потоки массовой неквалифицированной миграции из стран ЦА обусловлены высокой рождаемостью и абсолютной бедностью их граждан. Миграция в Россию приобрела для этих стран огромное экономическое значение. Так, денежные переводы из России на родину (в Узбекистан, Киргизию и особенно в наиболее бедный Таджикистан) составляли до 40% от ВВП этих стран [5. С. 72]. В то

¹⁹ Дополнительный импульс росту миграции дает и снижение смертности в бедных странах.

же время более сильная экономика Казахстана в эти годы обеспечивает ему роль крупного регионального Центра миграционного притяжения.

Распад союза стран, объединенных Варшавским договором, определил начало нового этапа развития ЕС с участием стран Восточной Европы. Этот этап либерализации движения населения в странах Союза обозначен договором о его расширении до ЕС-25, который был подписан в 2003 году. В соответствии с новыми правилами гражданам 10 стран – новых членов ЕС, представляющим страны Балтии и Восточной Европы, поэтапно было предоставлено право свободного перемещения граждан в пределах его территории.

Период либерализации в странах ЕС характеризуется большими затратами на поддержку мигрантов. Так, в наиболее толерантной к мигрантам из бедных стран Швеции расходы государства на их социальную адаптацию и поддержку в сфере труда достигали неоправданно высоких размеров, превышающих расходы на социальную поддержку титульной нации [4. С. 104–106].

В дальнейшем, в известной мере по схожему с Россией сценарию, избыточная миграция неквалифицированной рабочей силы из бедных Восточных стран ЕС (сначала из Польши и стран Балтии, а затем Болгарии и Румынии) приобрела масштабы, превышающие на нее спрос в богатых странах Европы. К 2010 году отмеченный переизбыток, явился причиной возникновения экономических и социальных проблем, ревизии либеральных норм миграции и введения ее ограничений по вектору «Восток-Запад». Однако ограничения иммиграции из бедных стран в Западную Европу в большей мере определены массовой миграцией из стран Ближнего Востока и Северной Африки по линии «Юг-Север» и миграционным кризисом с пиком в 2015 году.

Следствием усиления миграционного движения населения является, возникновение новых противоречий между суверенитетом принимающих стран и степенью свободы перемещения соискателей лучшей жизни. В ежегодном докладе ООН отмечено, что в период с 2000 по 2017 гг. численность мигрантов увеличилась на 49% и более чем вдвое превысила рост населения земли (23%)²⁰. Приведенные данные свидетельствуют о *росте миграционной активности в мире, что в значительной мере определило защитную реакцию принимающих стран и смену миграционной парадигмы*.

Миграционная активность в наибольшей мере отмечена в отношении богатых стран Европы, США, наиболее стабильных регионов Азии (в том числе России) и Америки. Суть смены парадигмы – глобальное и региональное неравенство ведет к избыточной для принимающих стран миграции и как следствие к ограничению свободы перемещения. Настоящий отрезок исторического периода развития, начиная со второго десятилетия Миллениума, характеризуется постепенной *сменой либеральной миграционной парадигмы на консервативную, с селективными методами отбора и тотальными ограничениям массовой миграции*.

²⁰ <https://theworldonly.org/statistika-migratsii/> Центральная Азия/

Специфика России состоит в том, что миграционное наполнение ее рынка труда в значительной мере происходит за счет стран, характеризуемых относительной и абсолютной бедностью, а *массовая миграция представлена работниками низкой квалификации*. На мировом и европейском рынке квалифицированного труда Россия не занимает высоких позиций. В этих условиях проводимая Россией в отношении стран ЦА²¹ миграционная политика, основанная на ограничениях визового режима, запретов в сфере труда и рестрикционном праве, со временем может отвернуть мигрантов из этого региона в сторону Китая, Турции, других стран АТЭС и Ближнего Востока. Невысокая миграционная привлекательность России подтверждается и тем, что стремительно развивающиеся страны, так называемого дальнего зарубежья, уже не могут рассматриваться в качестве донора рабочей силы в Россию²². Тем более очевидно, что население более богатых развитых стран вовсе не готово к масштабным перемещениям в направлении России. Падение масштабов и ухудшение качественной структуры иммиграции выявило настоятельную необходимость корректировки миграционной политики.

Современные институты ограничения миграции. Начало и середина второго десятилетия миллиениума ознаменованы усилением глобального неравенства и мощным исходом населения из стран Ближнего Востока и Северной Африки в Европу. Произошли существенные изменения политической ориентации стран бывшего СССР и трансформация ЕС и СНГ, сопровождаемые ростом иммиграции из стран Восточной Европы в Западную. Эти процессы послужили импульсом для ограничений массовой миграции. Наибольший градус ограничений совпал с временем пиковых значений массовой миграции, который в России пришелся на 2013 год, а в Западной Европе – на апогей миграционного кризиса в 2015 году.

Определенным маркером, которым была обозначена критичная черта ограничений международной миграции явился Глобальный пакт ООН о миграции. Документ, имеющий целью нахождение компромисса между суверенитетами принимающих стран и свободой выбора для соискателей лучшей жизни в более богатых, развитых странах мира²³, по существу, оказался в стороне от реальных событий. Пакт, по общему мнению, имеет декларативный характер и не может рассматриваться как международная норма законодательного поведения²⁴. Однако, даже в такой форме, развитые страны не приемлют его

²¹ Страны Центральной Азии, входящие в СНГ. Прежде всего, это основные доноры рабочей силы в Россию: Таджикистан, Узбекистан и Киргизия. Из этих стран только Киргизия является членом ЕАЭС и имеет соответствующие преференции (режим пребывания, трудоустройство, образование, медицинское обслуживание).

²² Потенциал всего направления (Китай, Индия, Вьетнам, Пакистан, Бангладеш) оценивается не более чем 30 тыс. человек в год.

²³ Подписание произошло в Марракеше 10 декабря 2018 г. Из Пакта вышли США, Израиль, значительная часть стран Европы.

²⁴ Международная практика выработала соответствующие рекомендательные формы организации и контроля (документы МОМ, МОТ, УВКБ ООН и др. о мигрантах), которые чаще являются абстрактными ориентирами.

содержание, отмечая, что сама постановка даст новый импульс миграции, усилит мотивацию перемещения.

Глобальный договор о миграции созвучен со стандартами и нормами действующего международного права, которое регулируется конвенциями МОТ [16,17], документами других международных организаций и основано на принципах *предоставления равных прав перемещенным лицам и гражданам титульной нации в стране пребывания*²⁵.

Нормы и стандарты въезда, пребывания, трудоустройства и социальных гарантий мигрантам устанавливаются принимающей стороной, как правило, сообразно социально-экономическим условиям и субъективным установкам экономической и политической элиты страны пребывания. В качестве альтернативы Дублинскому соглашению²⁶ в парламентах, кабинетах министров, на саммитах по миграции стран ЕС рассматриваются мотивы политики «нулевой терпимости»²⁷ с центральным звеном — созданием специальных фильтрационных лагерей («платформ для приема беженцев, которые должны работать по международным нормам»). Для этих целей рассматриваются территории Ливии, возможно, Албании или необитаемых островов Средиземного моря.

Общественное мнение. В России эскалация ограничений массовой иммиграции из бедных стран СНГ, связана с пропагандой научной точки зрения, что неквалифицированная миграция снижает стандарты заработной платы, условий труда, тормозит инновации²⁸. В рамках парадигмы ограничений от преференций в трудоустройстве и в социальной сфере были отсечены страны СНГ, не вошедшие в ЕАЭС. В этом контексте был принят ряд законов, запрещающих иностранцам выполнять работу по отдельным профессиям, в ряде отраслей экономики²⁹.

Меры по ограничению присутствия мигрантов в России, поддерживаются большинством населения³⁰. По данным многочисленных социологических опросов населения (ВЦИОМ, РОМИР, Левада-Центр и др.)³¹ большая часть респондентов негативно относятся к мигрантам (особенно в группах респондентов с меньшими доходами). Относительно лояльное отношение проявляют граждане с высшим образованием, а положительно относятся предприниматели, представители культурной и политической элиты. Более негативное отношение россияне проявляют к выходцам из Средней Азии (культурные

²⁵ Конвенция № 97 о трудящихся-мигрантах (пересмотренная в 1949 г.).

²⁶ Дублинское соглашение определяет, какая страна несет ответственность за рассмотрение просьбы о предоставлении убежища (последняя редакция Дублин 3 подписано в 2013 г.).

²⁷ Связана с именем премьер-министра Австралии Скотта Моррисона, который прославился крайне жестким решением вопроса о массовой миграции (высылка мигрантов на необитаемые острова архипелага Науру).

²⁸ Такую позицию разделяет ученый Ю. Крупнов, озвучивала вице-премьер РФ по социальным вопросам О. Голодец.

²⁹ Постановление Правительства РФ от 12.12.2015 N 1358 дает широкие полномочия регионам.

³⁰ Эти предпочтения избирателей являются питательной средой правого крыла консервативных сил, популистов и активно используются в перевыборной борьбе на разных уровнях власти.

³¹ У более чем половины россиян отмечены жесткие формы проявления этнофобии, мигрантофобии.

и религиозные различия), Северного Кавказа (хотя последние не считаются мигрантами, так как являются гражданами России)³². Относительно хорошо россияне относятся к трудовым мигрантам славянского происхождения (из Белоруссии, Украины, Молдовы).

В странах ЕС в миграционной политике учитывает в целом толерантное отношение граждан Союза к иммиграции. Вместе с тем, на более бедных территориях, в более бедных странах отмечены и негативные оценки. Так, в восточных землях Германии более популярны среди населения политические партии правого националистического толка. Страны Восточной Европы (новые бедные члены ЕС с 2003 г.) вовсе отказываются от квот на прием беженцев³³. Состоявшиеся 20–23 мая 2019 г. выборы в Европарламент показали растущее влияние евроскептиков.

Перечень механизмов и инструментариев ограничения миграции довольно обширен. Среди них отметим трансформации институтов регулирования миграции³⁴: от органов содействия трудоустройству к охране государственных границ, от интеграции новых мигрантов в общество к формам их учета, контроля и реадмиссии.

Важной представляется проблема нелегальной миграции, которую регуляторы часто недооценивают. Между тем, очевидно, что эта часть «айсберга» оказывает на экономику и рынок труда влияние, сопоставимое с легальными формами занятости. Вывод ее на поверхность позволит не только сократить расходы на выявление нелегалов и их депортацию, но и в значительной мере пополнить бюджет налогами. На практике в развитых странах имеет место свертывание известных программ амнистии и расширение борьбы с нелегальной миграцией, которая часто приветствуется в обществе и лоббируется силовым блоком Правительства.

Представляется, что главным звеном ограничений прав мигрантов является сфера труда. Различные квоты на занятость, запреты на работу в большинстве отраслей, диктат работодателя в отношении условий найма, низкие стандарты условий труда и его оплаты, отсутствие страхования нетрудоспособности и занятости составляют неполный перечень стандартов, не соответствующих установленным международными нормами МОТ³⁵ (см. С. 16). В России для граждан стран СНГ, не являющихся членами ЕАЭС, к этому перечню можно прибавить платные патенты на работу, экзамены на знание языка, истории страны и другие требования, часто используемые как инструменты ограничений.

В значительной мере институтом ограничения, который является препятствием свободного перемещения населения, рабочей силы, является отечественный

³² Источник: <https://migrant.ru/rf-august-2016-god-levada-centr-rezulatty-oprosa-ob-otnoshenii-mestnyx-zhiteliy-k-priezzhim-i-drugim-problemam-svyazannym-s-prozhivaniem-vo-mnogonacionalnoj-srede/>

³³ Зависимость очевидна: чем восточнее страна, тем она беднее и тем хуже отношение к иммигрантам.

³⁴ Например, в РФ в 2017 г. упразднена Федеральная миграционная служба (ФМС), функции которой были переданы в МВД. В США после событий 2001 г. Служба иммиграции и натурализации (СИН) уступила часть своих функций суперминистерству Бюро гражданства и иммиграционных служб (2003 г.).

³⁵ Конвенция МОТ № 97 о трудящихся мигрантах 1949 года, Конвенция МОТ «142 о злоупотреблениях в сфере миграции 1975 года.

раритет: институт прописки и регистрации по месту жительства. В западных развитых странах института прописки граждан нет, что без сомнения является преимуществом, органичным атрибутом свободного рынка труда, достойным для примера.

Нельзя не отметить *низкий уровень исполнения социальных гарантii для трудящихся мигрантов и членов их семей*³⁶. В качестве ограничений международные организации отмечают затруднённый доступ к системам образования, здравоохранения, культуры и искусства, социального страхования, льготам и гуманитарным программам. Важнейшим элементом социальных гарантii является согласование странами происхождения и пребывания условий пенсионного обеспечения работников, осуществляемое, как правило, на двухсторонней основе. Однако в условиях союза разные подходы стран участников трудно согласуемые. Наиболее продвинутая форма пенсионного страхования (многостороннее сотрудничество) принята в ЕС и находится в стадии разработки в ЕАЭС.

В контексте ограничений примечательна тенденция *превентивных мер и косвенных ограничений иммиграции в страны ЕС* из бедных стран «Юга» и «Востока» посредством благотворительных фондов, инвестиционных программ для развития экономики и трансферов на создание бизнеса гражданами, являющимся потенциальными экономическими мигрантами. Пожалуй, большее развитие получили формы стимулирования лиц, уже находящихся в стране пребывания. Например, в Германии выплаты производятся лицам получившим статус беженцев и принявших решение покинуть страну пребывания.

В этом формате может рассматриваться и получившее развитие в России двухстороннее экономическое сотрудничество со странами СНГ. Например, российские инвестиции позволили создать в электроэнергетике, строительстве, отраслях промышленности Таджикистана более 300 совместных предприятий³⁷. Новые рабочие места, существенно снижают нагрузку с одного из самых напряженных направлений миграционной вертикали в Россию.

На протяжении периода роста трудовой иммиграции в России (с конца 20 столетия), а затем с введением западных санкций в 2014, были сформированы *жесткие условия получения статуса гражданина РФ*, Гражданство предоставляется по истечении пяти-восьмилетнего срока с момента подачи заявления. При этом проситель обязан иметь собственное жилье, стоимость которого различна по регионам. Представляется, что появились весомые доводы и оценки³⁸, которые стали дополнительным импульсом для упрощения получения вида на жительство и гражданства³⁹.

³⁶ Соответствующие части Европейского кодекса социального обеспечения 1964 года (ЕКСО) и Европейской социальной хартии (ЕСХ) пересмотренной в 1996 году.

³⁷ Информация программы Время по Центральному ТВ от 31 мая 2018 г.

³⁸ Из ответов Президента РФ В. Путина на прямой линии по Центральному ТВ 7 июня 2018 года.

³⁹ В 2019 году упрощенный порядок предоставления гражданства РФ был принят для граждан ЛНР ДНР.

В странах ЕС для получения гражданства в дополнение к стандартным нормам ожидания используется дифференцированный подход, учитывающий размеры средств, которые соискатель гражданства вносит в экономику принимающей страны. Однако в последнее время многими европейскими странами объявлена война «золотым визам», страны пребывания требуют подтверждения легального происхождения этих средств

В 2020 году в России введены меры по упрощению миграционного законодательства в части получения гражданства, вида на жительство и подтверждения доходов⁴⁰. Так, при получении гражданства РФ соискателю предоставлено право оставлять за собой первое гражданство, некоторым категориям подавших заявление сокращены сроки и условия получения гражданства и вида на жительство. В развитие либерализации сферы миграции в законодательные органы на рассмотрение был внесён целый ряд законопроектов, упрощающих пребывание и трудоустройство иностранцев в России, Эта работа была остановлена пандемией COVID-19.

Пандемия коронавируса 2019: миграция населения в сравнении со странами ЕС. 11 марта 2020 года ВОЗ официально объявила о пандемии коронавируса, которая приобрела глобальные масштабы. Страны не замедлили принятие мер по закрытию границ и глобальному процессу возвращения экономических мигрантов на родину, что неизбежно окажет влияние на экономику всех стран, участвующих в миграционном обмене. В России распространение коронавируса и процессы реиммиграции происходят несколько позже, чем в развитых странах, опыт которых может быть учтен во время борьбы с вирусом и восстановления экономики. Вместе с тем очевидно, что Россия чаще избирает собственный путь.

Сколько продлится коронавирусный кризис, каковы будут его социальные и экономические последствия? На многие вопросы пока нет ответов. Ясно, что COVID-19 способен радикально изменить условия технологического и инновационного роста, сферу труда, социальный портрет общества, предпочтения и потребности в иммиграции.

Миграция в числе причин распространения коронавируса. Более ранние сроки и большие масштабы этого явления отмечены в наиболее интегрированных в мировое хозяйство городах-мегаполисах, развитых странах с наибольшей миграционной привлекательностью. В первую очередь, миграционное движение стимулируется развитой экономикой и высоким уровнем жизни. На интенсивность въездов и выездов повлияли также их привлекательность как культурных центров и туристических маршрутов. Так, в начальный период вируса COVID-19 получил распространение в многонациональных Нью-Йорке и Лондоне, США и Англии; мировом культурном и центре моды Милане и севере Италии; Испании, как стране с высокой туристической

⁴⁰ Федеральный Закон от 24.04.2020 №134-ФЗ, который вступит в силу 24 июля 2020 года.

привлекательностью и населения с большой степенью коммунитативности. Эти города и страны оказались наиболее уязвимы для коронавируса. Пандемия наглядно продемонстрировала *более высокие риски распространения эпидемий в развитых странах с высокими миграционной привлекательностью, плотностью и продолжительностью жизни населения.*

В то же время наименее интегрированные в мировую экономику страны оказались подвергнуты заболеванию в последнюю очередь и часто в незначительной степени. На европейском территориальном пространстве сроки, скорость и направление распространения коронавируса вполне могут быть отмечены вектором «Запад-Восток», с группировками стран по критерию миграционной привлекательности [5. С. 67]. Так, страны центральной и восточной Европы приняли удар пандемии следом за западными соседями, в последнюю очередь на европейском пространстве пораженными оказались Украина, Белоруссия, Россия.

Реиммиграция в период борьбы с пандемией. С осознанием глубины и неопределенной продолжительности коронакризиса массовое распространение получило возвращение иностранных работников в страны происхождения, тем более, что эти процессы имели дополнительный импульс перемещения из стран с высокой степенью заражения в страны, более благополучные в этом отношении.

Несомненно, что реиммиграция вносит структурный дисбаланс в равновесие рынков труда стран участников миграционного обмена, который с возвращением к привычным экономическим пропорциям вновь отразится на странах-донорах. Массовые процессы реиммиграции неизбежно будут рождать диспропорции занятости и безработицы, особенно в периферийных странах с отрицательным миграционным балансом. Вместе с тем, в контексте новых организационных и технологических новаций, эластичности рынка труда, можно прогнозировать его скорую адаптацию к новым условиям.

Например, по данным портала Работа.ru, в результате реиммиграции в Литву из стран ЕС вернулись 22 тыс. человек различных профессий, в то же время из Литвы на Украину выехали 28 тыс. мигрантов, выполняющих преимущественно малооплачиваемые непрестижные работы. Кто займет непрестижные малооплачиваемые рабочие места в городском хозяйстве, на транспорте, на сезонных работах? Можно предположить, что с восстановлением международного миграционного обмена реиммигранты вернутся на докоронакризисные рабочие места. Однако ясно, что прежних масштабов спроса и предложения на рынках труда в странах-донорах и странах-реципиентах уже не будет.

Россия по числу эмигрантов в других странах занимает одно из первых мест в мире (по данным ООН около 11 млн человек⁴¹). 24 марта 2020 года на рабочей

⁴¹ Ежегодный доклад ООН за 2017 г.

группе Госсовета по противодействию распространению коронавируса С. Собянин сообщил, что только за десять дней в Россию прибыл 1 млн человек⁴² соотечественников. По оценкам экспертов большая часть граждан выехала преимущественно из неблагополучных по распространению COVID-19 США и развитых стран Европы, а еще 500 тыс. наших граждан ожидают возможности вернуться на родину⁴³. Состав вернувшихся в основном состоит из туристов, граждан, имевших приглашение родственников и знакомых, студентов, стажеров, какая-то часть имеет разрешение на временную или постоянную работу в странах эмиграции. Возможно, что последние могут в дальнейшем пополнить рынок труда востребованными рабочими кадрами и квалифицированными работниками. Однако *до периода восстановления экономики большинство резидентов пополняет ряды безработных*. К этой «форс-мажорной прибавке» трудоспособных в прогнозных расчетах виртуально следует учесть *временную остановку «утечки умов»* – не уехавших за рубеж из-за прерванного воздушного сообщения, квалифицированных работников, ученых, представителей творческих профессий.

Мигранты в России в период борьбы с пандемией 2020. На время эпидемии Президентом и Правительством был принят пакет специальных мер, упрощающих пребывание и трудоустройство мигрантов. Суть их заключается в том, что иностранцам для того, чтобы продлить режим регистрации, патент и разрешение на работу, теперь не надо будет выезжать на родину, а затем въезжать. Многие эксперты поспешили назвать эти меры своеобразной амнистии, включая нелегалов.

Следует признать, что либеральные меры были предприняты в условиях практически полной отмены регулярного транспортного сообщения России со странами СНГ. Из 9 млн мигрантов стран СНГ далеко не всем удалось покинуть Россию (например, в Киргизию уехали лишь десятки тысяч человек). Подавляющее большинство оказались лишены такой возможности из-за закрытых воздушных границ между сторонами миграционного обмена.

По некоторым источникам можно предположить, что *подавляющее большинство нерезидентов из развитых стран покинуло Россию*, В то же время большинство мигрантов из ЦА⁴⁴ (Узбекистан, Таджикистан, Киргизия) остались в России (возможно, с учетом нелегалов около 7 миллионов)⁴⁵. Покинули страну большинство белорусов (небольшие расстояния), стало значительно меньше украинцев⁴⁶, переориентировавшихся на страны ЕС.

⁴² Сайт Кремля 24 марта 2020 года

⁴³ Впоследствии эти оценки менялись и к 15 мая 2020 число желающих составило 30 тыс. человек (выступление С. Лаврова по ЦТ 15 мая 2020 года).

⁴⁴ См. газета «Комсомольская правда» от 14.04.2020.

⁴⁵ По оценкам независимых экспертов, до кризиса в России было около 10–12 млн мигрантов. После осталось 7–8 млн. Там же.

⁴⁶ Украинцев осталось 89 тыс. человек. См.: газета «Комсомольская правда» от 03.04.2020г.

По официальным данным МВД, основанным на статистике патентов⁴⁷, в РФ насчитывается 2,5 миллиона мигрантов (в докризисное время отмечалось от 4 до 5 миллионов, имеющих патенты и разрешение на работу). В настоящее время приоритетами занятости мигрантов в России отмечены ЖКХ, строительство, такси, курьеры и расфасовщики в продовольственном ритейле, дачное хозяйство, сезонные работы. Однако большинство мигрантов не имеют работы и ожидают снятие карантина. С позиций занятости мигрантов, наиболее пострадавшими отраслями, оказались общественное питание, розничная торговля, бытовые услуги, транспорт, помощь в домашнем хозяйстве и уход за больными.

Ежегодная потребность России в сезонных работниках составляет около 2 млн человек, большинство которых прибывали из стран ЦА, однако закрытие границ не позволило осуществить этот вариант. *По оперативным сводкам, получившие своеобразную амнистию, в связи с невозможностью вернуться домой, граждане Таджикистана, Узбекистана и Киргизии готовы отправиться в южные районы России на сезонные работы.* К этому их вынуждает отсутствие работы и заработка, высокая стоимость проживания в крупных городах (большинство в Москве).

Риски миграции. В России, в связи с закрытием границ и проблемами приема своих граждан в странах происхождения, сформировалась излишняя численность мигрантов из стран ЦА. Большинство находятся в ожидании, при этом не имеют каких либо определенных доходов и средств к существованию. С этим контингентом многие журналисты, эксперты, политики, силовики связывают повышенные социальные риски⁴⁸. Находясь в режиме самоизоляции в плохих жилищных условиях, часто в неприспособленных помещениях, строительных домиках, на съемном жилье мигранты становятся группой риска распространения эпидемии, криминальной деятельности, терроризма на религиозной почве. Однако негативные прогнозы всплеска преступности мигрантов в России не оправдались. Напротив, в МВД констатировали снижение преступности среди нерезидентов из стран СНГ, которые продемонстрировали высокую степень адаптации к условиям формальной безработицы и режима самоизоляции. С начала 2020 года преступность мигрантов в России, в сравнении с прошлым годом, снизилась на 11%⁴⁹.

Безработица и высокая стоимость жилья в городах мегаполисах определили направления миграции ИРС в прилегающие области, вместе с тем главы регионов не торопятся пускать мигрантов, чтобы не осложнить в них эпидемиологическую обстановку.

Системный подход к оценке и прогнозу миграционной ситуации. По нашему мнению, иностранная рабочая сила вернется на докризисный уровень вместе

⁴⁷ Не учитываются граждане ЕАЭС (Белоруссия, Казахстан, Армения, Киргизия).

⁴⁸ Например, председатель союза мигрантов В. Коженов: «Если мигранты не уедут, будет взрыв преступности!» См.: газета «Комсомольская правда» от 14.04.2020 г.

⁴⁹ РБК, 13 июня 2020 года.

с восстановлением экономики. Для российской экономики степень падения будет выше, чем в других развитых странах мира из-за большой ее зависимости от мировых цен на нефть, которые в апреле 2020 года рухнули (в отдельные дни были зафиксированы отрицательные значения по марке WTI) из-за резкого снижения спроса, вызванного пандемией и глобального сужения мировой экономики.

Однако, вопреки ожиданиям, адекватного падения курса рубля к американскому доллару не произошло, а цены на нефть в начале мая 2020 года утвердились на приемлемом уровне 26 долларов США по марке Brent. Такая динамика позволяет надеяться на благоприятный сценарий (см. например, прогноз «Либеральной миссии») восстановления, с падением ВВП по итогам года на 3,7%. Возможно, в ближайшее время пандемию преодолеть не удастся, однако спрос на нефть в среднем варианте (35 долларов за баррель) будет вполне реален, что позволит обеспечить бюджетные обязательства и минимальные меры по поддержке экономики.

Валютные интервенции ЦБ удержали курс на приемлемом уровне (вблизи отметки 76 рублей за доллар). Напомним, что для мигрантов из стран СНГ основным мотивом работы в России, является отправка зарплаты домой, которая осуществляется путем обмена полученной суммы в рублях на доллары США. Вероятно, на фоне падения курса (с привычных за 2019 год 62 до 76 рублей за доллар) многие мигранты теряют мотивации и покинула бы Россию⁵⁰, но лишены такой возможности из-за введенного карантина. Существенную роль в этом играет позиция властей Узбекистана, Таджикистана и Киргизии, которые не торопятся открывать границу для соотечественников⁵¹. Вместе с тем, главной причиной невыезда является абсолютная бедность граждан в странах ЦА, которая большинству оставшихся в России мигрантов не оставляет выбора.

В период восстановления экономики в условиях безработицы и снижения доходов населения не исключены конкурентные пересечения мигрантов и местных работников на рынке труда. В этой связи появляется искушение расширить перечень отраслей и работ, на которых труд мигрантов запрещен. Однако, опираясь на имеющийся опыт, следует учитывать, что при введении ограничений на труд мигрантов, возникают риски их ухода в нелегальный сектор, развития неформальных трудовых отношений работодателя и иностранного работника, следствием которых является уход от уплаты налогов в бюджет.

Не изменится и главный мотив предпринимателей использования ИРС – экономическая целесообразность найма, цена рабочей силы. С выходом из

⁵⁰ Об этом пишет газета «Коммерсантъ» от 15.05.2020, по нашему мнению, не учитывая главный мотив – заработка в России существенно превышают возможные в стране происхождения.

⁵¹ Очевидно, что власти не хотят распространения COVID-19, тем более, что на 12.05.2020 года в Узбекистане было выявлено 11 случаев заражения, а в Киргизии и Таджикистане – ни одного.

кризиса будут восстановлены ниши рынка труда, занимаемые в экономике России мигрантами из бедных стран. В период восстановления работодатель чаще будет отдавать предпочтение мигрантам, которые в условиях пандемии будут более сговорчивы при выборе условий и места работы, связанных с риском заражения COVID-19. Не следует ожидать и заметного улучшения качества иностранной рабочей силы. Опираться, прежде всего, придется на рабочую силу из бедных стран ЦА.

Возможно, пандемия ускорит масштабное внедрение безлюдных технологий в ритейле, роботизации в общественном питании, такси, розничной торговле, клининге (традиционных отраслях занятости иностранцев из стран СНГ), снижая потребность в труде мигрантов. В развитых странах реальным становится использование дронов для доставки товаров, беспилотных автомобилей такси, роботов для уборки помещений, бесконтактных методов обслуживания в других отраслях сферы услуг. В России проблема противоречий инноваций и дешевого труда мигрантов потребует более длительного времени ее решения.

Выводы

1. Периферийное положение России в международном миграционном обмене имеет исторические корни, причины и преемственность. Так, в имперский период это непривлекательные для освоения территории, суровый климат, в советский – революция 1917 года, и закрытый режим (до 1980 г.). В постсоветский период следует отметить два этапа: с 1992 г. последовала либерализация и создание СНГ, обеспечившие с конца XX века рост миграции и экономики, а с 2014 г. западные санкции и распад СНГ обозначили рецессию экономики и тенденцию к отрицательному миграционному балансу.

2. С конца 1990 годов Россия является лидером миграционного притяжения наиболее бедных стран на постсоветском пространстве и реципиентом-аутсайдером на европейском и мировом рынках квалифицированного труда.

3. С началом второго десятилетия XXI века, защитная реакция развитых принимающих стран на рост перемещения населения из бедных стран по южному и восточному вектору, привела к смене либеральной миграционной парадигмы, на политику тотальных ограничений массовой миграции. В контексте конфронтации «Восток – Запад» следует признать расширение ЕС, сначала за счет стран бывшего СССР, позже – СНГ.

4. Современная доктрина миграционной политики России основана на приоритетах ограничении массовой неквалифицированной трудовой миграции, причины которой определены абсолютной бедностью стран Центральной Азии, являющихся основными поставщиками дешевой рабочей силы на российский рынок труда.

5. Западные санкции и рост естественной убыли населения на фоне перспективы отрицательного миграционного баланса России в том числе, требуют либерализации миграционной политики.

6. С марта 2020 года пандемия COVID-19 приобрела глобальные масштабы. Остановка национальных экономик, закрытие границ и процессы реиммиграции обозначили структурные диспропорции на национальных рынках труда стран-участниц международного миграционного обмена, дополнительный рост безработицы в бедных странах с отрицательным миграционным балансом.

7. В России большинство мигрантов из стран ЦА не сумели вернуться на родину из-за карантина, введенного с обеих сторон миграционного обмена. Этот факт нельзя оценить однозначно: с одной стороны, армия незанятых мигрантов рождает социальные проблемы в период самоизоляции, с другой – облегчает их включение в экономику в период ее запуска и восстановления. Мигранты незаменимы на сезонных работах, могут быть более предпочтительны, чем местные кадры, для работы в зонах риска

8. В контексте исторически значимых оценок, следует отметить незамедлительные меры по либерализации пребывания и трудоустройства ИРС на период коронакризиса, а также принятие подготовленного до коронакризиса Закона, упрощающего получение гражданства, вида на жительство в РФ.

9. Аргументация мягкого варианта восстановления экономики России (приемлемые цены на нефть) дают основание прогнозировать восстановление потребностей в ИРС с исключением варианта больших масштабов быстрой структурной перестройки и массовой безработицы.

10. Угроза пандемии ускорит процессы инноваций в экономике, в частности создания безлюдных технологий в ритейле, на транспорте, в общественном питании, роботизации в клининге (традиционных отраслях занятости мигрантов). Однако в России эти процессы развернутся позже, чем в других развитых экономиках, продлив время решения противоречий между инновациями и дешевым трудом мигрантов.

Литература

1. Рязанцев С.В. Трудовая миграция в странах СНГ и Балтии: тенденции, последствия, регулирование // М.: 2007. С. 17.
2. Брокгауз Ф.А., Ефрон И.А. (изд.) новый энциклопедический словарь. // С-Петербург, том 181. 1914. с. 491.
3. Малахов В.С., Симон М.Е. К генеалогии миграционной политики в России: столкновение двух правительственный рациональностей// ВТЭ. № 1, 2018. С. 60.
4. Волков А.М. Мигранты в странах Северной Европы: шведский подход // Журнал Вестник Института экономики РАН. № 4. 2018. С.104–106.
5. Седлов А.П. Иммиграционные модели стран ЕС и России: методология оценок и сравнительный анализ // Журнал Вестник Института экономики РАН. 2019. № 2. С. 113.
6. Седлов А.П. Императивы европейских миграционных процессов // Общество и экономика. 2019. № 9. С. 61–67.
7. Мкртычян Н.В., Флоринская Ю.Ф. Трудовая иммиграция в России: международный и внутренний аспекты // Журнал новой экономической ассоциации. 2018. № 1(37). С. 187.

8. Информационный вестник Совета глав государств и совета глав правительств СНГ «Содружество». 1992. № 7.
9. Щербакова Е.М. Международная миграция. 2017// Демоскоп. Weekly. 2017. № 753–754.
10. Шарапов А.Е. Формирование нового иммиграционного режима в Европе // Мировая экономика и международные отношения. 2017. Том 61. С. 88.
11. Ravenstein E.G. The Laws of Migration / Journal of the Statistical Society of London. Vol. 48. № 2. (June, 1885), pp. 167–235.
12. Piore M. Birds of passage. Migrant labor and industrial societies // New York: Cambridge University Press. 1979.
13. Lee E. S. A Theory of Migration // Demography. 1966. № 3 (1).
14. Massey, Douglas S. "International migration and economic development in comparative perspective." Population and Development Review 14. 1989, pp. 383–414.
15. Glick S.N. Citizens in Transnational Nation-States: Asian Experience // Globalization and the Asia-Pacific: Contested Territories. London: Routledge. 1999, pp. 203.
16. Конвенция № 97 о трудахящихся- мигрантах (пересмотренная в 1949 г.)
17. Конвенция № 143 о злоупотреблениях в области миграции и обеспечении работникам- мигрантам равенства возможностей и обращений (Женева. 24 июня 1975 г.).

A. Sedlov (e-mail: sedlovap@bk.ru)
Ph.D. in Economics, Leading researcher,
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences

PRIORITIES OF EXTERNAL LABOUR MIGRATION IN RUSSIA: A HISTORICAL OVERVIEW FROM THE IMPERIAL PAST TO THE PERIOD OF COVID-19 PANDEMIC

The article describes the liberal features of immigration in the early periods of the state development and in the initial period of the post-Soviet era, and the subsequent formation of a stable paradigm of restrictions based on preferences for skilled workers and on curbing mass migration. The coronavirus crisis in Western countries is characterized by massive reimmigration of foreigners. In Russia, due to the closure of borders and the strict quarantine regime, a significant excess of labor immigration from the Central Asian countries is observed.

Keywords: migration paradigm, international comparisons, immigration to Russia, evolution of restrictions, pandemic, social risks.

DOI: 10.31857/S020736760010801-0

© 2020

Клара Шадыбекова

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник

Института экономики имени Дж. Алышбаева Национальной академии наук Кыргызской Республики

(e-mail: shadybekova.klara@gmail.com)

КАКУЮ РОЛЬ МОЖЕТ СЫГРАТЬ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПОДЪЕМА ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Пандемия обострила импортозависимость экономики Кыргызстана. Мотивация предпринимательской деятельности из-за недостаточного капитала ориентирована на незанятые ниши в сфере торговли и услуг. Кыргызские товаропроизводители, которые могли бы выпускать аналоги импортной продукции и обеспечить внутренний рынок, не справляются с этой задачей из-за отсутствия ресурсов на приобретение оборудования. В статье обосновывается необходимость государственной стратегии импортозамещения, с помощью которой малый и средний бизнес (МСБ) станет активным участником производства товаров для внутреннего рынка и выхода на международные рынки. Для этого необходим паритет во взаимоотношениях государства и МСБ, переход от жестких регуляторных методов к саморегулированию и стимулированию предпринимателей.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, саморегулирование, импортозамещение, лизинг, кластерная промышленность.

DOI: 10.31857/S020736760010802-1

Малый и средний бизнес в Кыргызской Республике. При кажущейся легкости и доступности ведения малого предпринимательства, путь предпринимателя тернист и труден. Еще в начале XVIII века известный экономист Р. Кантильон ввел в научный оборот понятие «предприниматель». Он подчёркивал, что предпринимательство – это деятельность особого рода, задача которого состоит в приведении предложения товаров в соответствие со спросом на товарных рынках. Эта деятельность сопряжена с постоянным риском [12].

Последнее обусловлено тем, что характерной чертой предпринимательской деятельности является ее социальная и экономическая неустойчивость. Соответственно, субъекты малого и среднего бизнеса (МСБ), предприниматели осуществляют свою инициативную деятельность на свой страх и риск и под исключительно собственную ответственность. Все это предопределяет сложный путь становления и развития МСБ в КР, субъекты которого проходят стадии выживания и преодоления. Субъект МСБ должен сначала выжить, а потом преодолеть много препятствий – таков тернистый путь его становления и развития. Выживание МСБ зависит прежде всего от правильного выбора идеи. Создать концепцию будущего бизнеса можно, следуя своим знаниям, практическому опыту, возможно, семейным традициям и, конечно, интуиции.

Чаще всего такой осознанный подход дает правильное направление во взаимодействии капитала, формата, инфраструктуры. Следующие шаги – переход от индивидуального миросозерцания предпринимателя к включенности в общественные отношения (с рыночной средой, государством).

Предприниматель осуществляет свою деятельность под воздействием рынка и рыночной среды. Атрибуты рыночных механизмов – сами участники рынка, конкуренция, финансовые, кредитные институты, инфраструктура.

Вступая в отношения с государством, субъект бизнеса берет на себя ответственность и обязательства за результаты. Эта ответственность заключается прежде всего в том, чтобы соблюдать законы, нести правовую и материальную ответственность за исполнение нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность, а также за нарушение прав собственности и прав потребителей, причиненный ущерб отдельным лицам и обществу в целом. Обязательства включают в себя налогообложение, социальное страхование, пенсионные выплаты [6].

Затем наступает следующий этап – этап преодоления. Почему преодоления? Потому, что исполнение предпринимательской миссии и выполнение обязательств предписывает преодоление барьеров. Весь процесс *становления* МСБ сопровождается преодолением барьеров, в том числе создаваемых рисками, обусловленными предпринимательской деятельностью.

В последнее время произошли позитивные сдвиги в части снижения административного давления на предпринимателей: создание системы «единого окна» в разных форматах, меры по упрощению регистрации субъектов малого и среднего бизнеса, лицензирования отдельных видов деятельности и т.д. План действий Правительства Кыргызской Республики (КР) по восстановлению экономической активности и поддержке деятельности субъектов предпринимательства, Антикризисная Программа Правительства КР (№2377-у1 от 20.04.2018 г., ряд Постановлений Правительства КР (№564 от 10.08.2015 г., № 235 от 31.12.2015) вносят поправки в действующее законодательство и служат совершенствованию взаимоотношений государства и бизнеса. Внесены уточнения в таможенные инструкции, отменен налог с экспортных поставок, новые субъекты предпринимательства освобождены от проверок сроком на три года, запрещены внеплановые проверки без подтверждения основания, срок проверок сокращен до одного дня. Цель принятых мер: улучшить бизнес-среду, обеспечить условия для притока новых субъектов, создание новых рабочих мест, инициирование экономического роста на этой основе.

Вместе с тем узаконенные нормативные положения, тарифы, требования, правила, которые составляют предмет администрирования нередко по существу являются необоснованным вмешательством государства в деятельность предпринимателя, ограничивают его инициативу, свободу действий. Бюрократическое администрирование нередко выражается во вседозволенности

и волонтизме, когда чиновники стремятся использовать инструкции и нормативы в собственных целях. Бюрократы принимают решения без учета обстоятельств и последствий, что сильно подрывает потенциал и ресурсы субъектов МСБ. МСБ вынуждают барахтаться в пучине дублирующих, неотработанных, слабо координирующихся между собой нормативно-законодательных документов. Будь-то налоговая, таможенная, тарифная или финансово-правовая политика – везде присутствуют накладки, нагрузки, давление. А это вернейший способ проникновения коррупции в реалии бизнеса.

КР, будучи страной, производящей электроэнергию, обладающей огромным водным потенциалом, не обеспечивает доступности и надежности энерго- и водоснабжения. Напротив, ущемление прав и законных интересов малых субъектов предпринимательства в обеспечении этими ресурсами является обыденной практикой. Это поистине ахиллесова пята в работе МСБ. Причина: завышенная тарифная система на услуги естественных монополий. Практика формирования тарифов от затрат является ни чем иным, как скрытой схемой, во-первых, завышения затрат, а во-вторых, их перекладывания на население, в том числе на субъектов МСБ.

По международным стандартам в аналогичных случаях предусматривается юридическая ответственность. Однако в КР почти никто ее не несет. Легитимный субъект МСБ несет убытки и потери, которые не компенсируются, так как законодательство не возлагает на игроков единые нормы ответственности за нарушение интересов малых субъектов. Учитывая, что вертикальная и горизонтальная иерархия ресурсных отраслей насыщена сбытовыми компаниями, поставщиками и посредниками на региональном, территориальном, наконец, сетевом уровнях, бизнесмены большую часть выручки вынуждены отдавать.

Негативное воздействие административных и бюрократических барьеров на деятельность фирм, предприятий и предпринимателей МСБ остается фактором, сдерживающим их развитие. Мониторинг выявляет практически непреодолимые для субъектов МСБ барьеры “по доступу к основным факторам производства (земля, энергоресурсы, вода). Сохраняются сложности получения различных видов разрешений, а проводимые проверки на предмет соблюдения требований законодательства содержат коррупционные проявления” [5].

Не уменьшается административная нагрузка на МСБ со стороны лицензиаров. В КР насчитывается более 240 видов лицензий, разрешительных документов, обязательных при тех или иных видах предпринимательской деятельности. В силу несовершенства Закона КР «О лицензионно-разрешительной системе» 2013 г., органы лицензирования запрашивают документы, не предусмотренные законом, дублируют процедуры, подменяют их проверками контролирующих инспекций. Сюда же относятся нетранспарентность процедур, отсутствие унифицированной системы лицензирования, сложность получения различных видов разрешений.

Существенное административное давление на МСБ оказывается также через систему налогообложения и сборов. Деятельность налоговых органов носит фискальный, дискреционный характер при полном отсутствии функции стимулирования экономического роста. Действующая фискальная политика, неналоговые платежи и тарифы не создают субъектам МСБ стимулов для накопления, напротив, приводят к увеличению рисков для собственного капитала, волатильности доходов, уклонению от исполнения обязательств, а в итоге – росту социальной незащищенности.

Субъекты МСБ не защищены нормативно-законодательным регламентом по многим позициям налоговой, таможенной и тарифной системы, защиты собственности. Многократное удорожание бизнеса вследствие этого увеличивает стоимость труда, влияет на конкурентоспособность через цены на продукцию и услуги на внутреннем и внешнем рынках.

В итоге экономическая политика, проводимая в КР, имеет ограниченные рамки, в которые вписываются лишь законопослушные субъекты МСБ, в то время как нелигитимные представители бизнеса работают на основе неформальных платежей. Согласно исследованию Балцеровича, растущие масштабы, изощренные формы и уловки госрегулирования в симбиозе с административным произволом ограничивают экономические свободы предпринимателей, провоцируют их уход в теневой бизнес, что существенно уменьшает налоговые поступления [2].

Подпольные формы ведения предпринимательской деятельности есть не что иное, как ответная реакция на злоупотребления, связанные с госуправлением – те же неформальные платежи, избыточные требования, отъем собственности. По данным экспертов Всемирного Банка, «59,8% предпринимателей сталкиваются, по крайней мере, с одним требованием произвести неофициальный платеж – по сравнению со всего лишь 18,0%, в среднем, по странам Европы и Средней Азии» [3]. По тем же оценкам республика стоит на 120 месте из 140 стран в вопросах защиты частной собственности. Согласно индекса глобальной конкурентоспособности из 140 стран Кыргызстан находится на 130 месте по масштабам взяток и незаконных платежей. Уровень коррупции составляет 39% к ВВП, в то время как выручка от реализации продукции МСБ лишь 32,3% к ВВП, занятость (учтенная) в секторе МСБ составляет 20,5%. Кыргызский предприниматель не богат и все его инициативы, попытки улучшить свое положение, энергия и ресурсы сводятся на нет под давлением требований, ограничений, запретов, иными словами, барьеров. Один бизнесмен-аграрий сказал как-то: 99% моего труда уходят на затраты и риски, прибыль составляет 1%. Все это препятствует повышению активности субъектов МСБ, стремлению расти и совершенствоваться. В итоге усилия предпринимателя направлены больше на выживание и преодоление барьеров, нежели на развитие.

Меры для поддержки МСБ. После посткарантинного периода далеко не все предприятия МСБ смогут встать на ноги и снова приступить к работе, оплатить за короткое время накопившиеся налоги и платежи. Никто же не отменял штрафы, аресты счетов, закрытие предприятий по причине банкротства. Пророчки пролонгированы в лучшем случае на три месяца, но это не решает проблем МСБ.

Кризисная ситуация в стране, усугубленная коронавирусом, выдвигает на первый план потребность в более эффективных и профессиональных государственных услугах в целях повышения конкурентоспособности МСБ.

Мы не можем равнаться на Германию, которая предоставляет оставшимся без ликвидности мелким предпринимателям безвозмездные денежные субсидии на ближайшие три месяца. Там суммы выплат определяются индивидуально и достигают 15 тысяч евро на предпринимателя. В частности, 50 миллиардов евро будут предоставлено на поддержку самозанятых граждан, а также малых и микропредприятий [4]. Правительство Китая предоставило 140 млрд долларов США для кредитования малого бизнеса на льготных условиях [1].

Нашему Правительству необходимо в срочном порядке разработать беспрецедентные меры поддержки, включающие эффективные инструменты в налоговой и кредитной политике. Необходимо продлить «налоговые каникулы» либо ввести в оборот налоговый контракт для МСБ, пересмотреть механизмы льготного кредитования, снизить процентную ставку и увеличить сроки возврата.

Решения Правительства КР по льготному кредитованию экспортно-ориентированных и импортозамещающих производств при условии реализации их продукции в рамках государств-членов ЕАЭС являются необходимым антикризисным рычагом поддержки бизнеса, в том числе малого [8]. В таком же ключе следует рассматривать льготное кредитование на беззалоговой основе самозанятого населения, оказавшегося в трудной экономической ситуации (тот же документ).

От государства требуется поддержка инициатив МСБ, особенно как саморегулируемого сектора экономики. От бизнеса — переход от тактик быстрого реагирования к стратегическим планам импортозамещающей модели развития. Импортозамещающее развитие для МСБ заключается, на наш взгляд, в следующем:

- использовании рычагов саморегулирования, стимулирования для трансформации субъекта МСБ из продавца в производителя;
- использовании лизинга как финансового инструмента для технологического обеспечения МСБ;
- симбиозе крупного и малого бизнеса на основе кластерных подходов.

1) *Импортозамещение.* И до пандемии кыргызский МСБ развивался по инерционной модели, точнее, по модели выживания. Предоставленный сам

себе со своими трудностями, МСБ, хотя и сопротивлялся, но приспосабливал свою бизнесмодель к требованиям и порядкам, диктуемым государством. Коронавирус обострил необходимость стратегии оздоровления экономики усилиями бизнеса, в том числе МСБ. Пандемия показала, насколько мы зависимы от импорта, особенно в части продовольствия и товаров первой необходимости: тех же бытовых антисептиков, мыла, туалетной бумаги. Но импорт значительно отстает от экспорта. Так, соотношение импорта и экспорта к ВВП в 2018 году составило соответственно 64% и 36%.

Надо ли доказывать аксиому, что именно МСБ принадлежит огромная роль в реализации импортозамещения. Сложившийся дисбаланс в системе взаимоотношений государства и МСБ, неравноправность интересов игроков происходит от избытка административной практики регулирования экономики. Это во многом обуславливает слабую мотивацию субъектов МСБ к конкурентоспособному росту.

Необходимо консолидировать потенциал государства и МСБ. Минимизация регуляторных функций государства, поддержка малого предпринимательства на основе саморегулирования на деле означает ослабление государственного принуждения. Необходимы переход на контрактную систему налогообложения, передача вопросов лицензирования на саморегулирование. Такой подход снимает частично нагрузку с предпринимателей, позволяет допускать определенные преференции для них в бюджетной, налоговой, финансовой, кредитной сферах. Тем самым достигается баланс частных и государственных позиций, создаются условия для вывода бизнеса из тени.

Импортозамещение как экономическая стратегия государства в формате МСБ достигается путем трансформации кыргызских предпринимателей из продавцов в производителей.

Отечественное производство не обеспечивает страну в должной мере мукой, сахаром, крупами, растительным маслом, продукцией переработки сельскохозяйственного и пищевого сырья. Этот факт распространяется на многие товары повседневного спроса. Мы не производим, а завозим ткани, текстиль, многие товары для дома и быта. Но могли бы носить одежду, сшитую нашими швейниками, или пользоваться бытовой галантереей, созданной из привозных тканей и текстиля. Нужно восстанавливать текстильную промышленность. Для этого у КР есть и сырьевой, и кадровый потенциал. Что касается технологий, пандемии всегда давали импульс развитию новых направлений, становясь природной реакцией на экстренную ситуацию.

В сложившейся экономической ситуации это повысит роль МСБ. На крупный бизнес, который в основном состоит из бывших партийных функционеров, сословной и клановой олигархии, нельзя возлагать большие надежды. Они обогатились за счет приватизации, бюджетных средств и вряд ли захотят модернизировать экономику без гарантий сиюминутной прибыли.

Тактика импортозамещения должна базироваться на новой роли МСБ в хозяйственном комплексе. Нужно преодолевать ограниченность ассортимента выпускаемой продукции, слабость производственной и инфраструктурной базы, уязвимость конкурентных позиций. Нужно идти по пути преимущественного конкурентного развития, прежде всего ликвидации неприбыльной продукции, покупки выгодных производств, цехов, создания совместных предприятий (в том числе с иностранным участием).

Субъектам МСБ проще адаптироваться, внести корректизы в планы в силу своей гибкости, маневренности. В этом смысле капитал МСБ, будучи не большим по объему в сравнении с крупным бизнесом, легче вывести из оборота или перестроить на выполнение новых задач. Одновременно меньшая затратность позволяет МСБ быстрее осуществлять перепрофилирование, сменив бизнес-ориентации, занять освободившуюся нишу, избегая при этом чрезмерных финансовых нагрузок и потерь.

МСБ в ходе импортозамещения способен решать вопросы вливания в экономику новых субъектов рынка, создания новых рабочих мест, тем самым способствуя росту занятости населения, ускоренной интеграции товаров, произведенных у нас, в систему межгосударственных рынков.

2) *Создание Лизинг-центра.* По самым скромным подсчетам, на сегодняшний день почти 800 тыс. кыргызстанцев составляют армию гастарбайтеров. Большинство из них являются наемными работниками российского и казахского бизнеса. Вчерашние гастарбайтеры потенциально могут открыть свое дело в КР. Однако это удается единицам, большая часть просто не имеют достаточного капитала для этих целей.

Поддержка государства в данном случае может осуществляться предоставлением оборудования для создания собственного предприятия. Это станет возможным с помощью лизингового центра, независимой ассоциированной структуры, призванной оказать помощь МСБ и простым людям. Поддержка МСБ заключается в покупке оборудования, необходимого для бизнеса на условиях паритета: часть средств вносит заявитель, недостающую часть предоставляет Лизинг-центр.

В План антикризисных действий Правительства КР[8] включены следующие меры:

– формирование Антикризисного фонда для кредитования субъектов предпринимательства путем привлечения средств за счет внутренних и внешних источников в размере не менее 14,0 млрд сом с доведением суммы до 40,0 млрд сом до конца 2021 года;

– предусмотрена капитализация ОАО «Гарантийный Фонд» на сумму 1,0 млрд сом в целях в целях обеспечения МСБ доступными кредитными и финансовыми ресурсами;

— ведутся переговоры на уровне Правительств РФ и КР о предоставлении займа в размере 500 млн долл. США на условиях МАР (Международной ассоциации развития).

Общая сумма затрат составит 573 млн долл. США. Понятно, что эти ресурсы направляются на реализацию конкретных экономических проектов. Тем не менее, будет правомерно часть из них перенаправить на создание Лизинг-центра. Учитывая, что ресурсы Лизинг-центра формируются на возвратной основе, в принципе, они будут находиться в обороте. К тому же, вышеназванные займы могут обеспечить реальную платформу для Лизинг-центра. При этом роль государства не будет заключаться только в финансовой и нормативно-законодательной поддержке, но, что особенно важно, в выработке тактических мер содействия импортозамещению при перераспределении инвестиционных ресурсов для обеспечения Лизинг-центра необходимыми средствами.

Реализация этих мер обеспечит повышение деловой активности субъектов предпринимательства в области импортозамещения, уверенного продвижения КР к внутреннему самообеспечению, а затем выхода на рынки ЕАЭС и третьих стран с конкурентоспособной экспортно ориентированной продукцией.

Предлагается вывести Лизинговый центр из прерогативы банков, придать ему статус самостоятельного органа, подотчетного совету директоров. Его целью является реализовать государственные программы по развитию МСБ, способствовать увеличению количества производственных субъектов малого предпринимательства от производства продуктов питания и предметов первой необходимости до инновационных промышленных технологий и продукции. Помощь субъектам МСБ и населению будет заключаться в рассмотрении их предложений об открытии собственного бизнеса и его финансировании. При этом производственный бизнес должен иметь определенные преференции.

Субъект предпринимательства получает свободу и занимается тем, чем может прокормить себя и семью, выстраивать свое благополучие. Но настанет день, причем весьма скоро, когда этот МСБ придет к государству за помощью. У него не будет средств для этих целей. Где их взять? Вот тут и потребуются лизинговые операции.

Использовать лизинг необходимо для производственных целей. Что касается МСБ, речь может идти о цехах, малых фабриках по переработке пищевого сырья и производства продуктов питания. Мыломоющие средства, хозяйственные товары, садовый инвентарь, перчатки — да все, что МСБ может производить населению: еду, одежду, обувь, всякую мелочь и не мелочь.

Если структурировать эту систему, станет понятно, что Лизинговому центру отведена роль посредника между государством и бизнесом. Переход от регуляторного администрирования к саморегулированию на деле означает, что бизнес, и МСБ в том числе, сам определяет условия своего функционирования. Иначе все пойдет по протоптанной дорожке: сословия, кланы, местничество, взятки и прочее.

3) *Кластерная Экономика.* В антикризисных мерах, рассматриваемых правительством КР, большое место отводится программе по созданию новых производственных предприятий:

- строительство цементного завода в Джалале Абадской области, создание двухсот новых рабочих мест с общей стоимостью проекта в 24 млн долл. США;
- завод по производству гидротурбин на 300 рабочих мест в г. Ош, общий объем инвестиций составляет 110 млн долл. США;
- запуск Каиндинского завода по производству оцинкованного металла на базе кабельного предприятия со стоимостью проекта в 23 млн долл. США;
- текстильная и швейная фабрика по производству одежды в г. Ош с объемом инвестиций 15 млн долл. США, а также другие меры, предусмотренные Планом действий Правительства КР на 2020 год по восстановлению экономической активности и поддержке деятельности субъектов предпринимательства (№ 2377-у1).

Данные инициативы, несомненно, являются важным фактором оживления экономики. На наш взгляд, для усиления эффективности этих мер необходимо задействовать в производственной цепочке крупных субъектов малое и среднее предпринимательство. Именно предприятия МСБ могут выполнить малые технические работы по наладке, подгонке, наконец, обслуживанию заводов и фабрик. В свою очередь, для них это будет являться платформой для дальнейшего развития и стабильности. Для республики это будет означать передачу части функций крупного бизнеса малым предприятиям, то есть кластерный подход в симбиозе крупного и малого бизнеса.

Промышленная кластеризация — это объединение предприятий в идентичных и тесно связанных отраслях промышленности, а также централизованных по месту их нахождения. К примеру, в Китае кластерная экономика состоит из профессиональных городов и деревень, функционирующих как производственные центры, сосредоточенные на производстве одного продукта. Это, по существу, иллюстрирует концепцию «одна деревня, один продукт» или «один город, одна отрасль промышленности», примером которой являются такие провинции, как Цзянсу, Чжэцзян и Гуандун [13].

Так почему бы не последовать примеру китайских провинций и использовать кластерный подход в Кайынды, где на базе завода кабельных изделий планируется открыть завод по производству арматуры. Малые фирмы и предприниматели могут занять нишу, например, по сбору вторичного металла, очистке арматурной сетки и прутьев, малой сварке. Более того, им же следует передать опыт производства кабельных изделий. Не только субъекты МСБ, но и население сможет принять участие в производственном процессе. Будучи объединенными в один производственный кластер, МСБ и завод смогут не только снабжать потребителей арматурной, кабельной, электротехнической продукцией, но и сокращать расходы бизнеса, создавая коммерческую сеть

и используя преимущества доступности региона, таким образом повышая их конкурентоспособность. Более того, кластер малого и среднего бизнеса может многократно увеличить региональную доступность для производства и сбыта, используя совместные предприятия, сотрудничество и альянсы. Зачем крупному бизнесу тратиться на вспомогательные и сервисные функции? Эффективнее позволить заниматься этим малым фирмам или контрактным предпринимателям, готовым за небольшие деньги выполнять подобные функции.

Таким же представляется подход к использованию ресурсов МСБ на базе текстильной и швейной фабрики, создаваемой в г. Ош. Весь регион имеет потенциал трансформации в кластеры малых предприятий по переработке вторичных текстильных ресурсов (вата, шерсть, кенафная пряжа), пошиву мешков для производственных нужд, фирменных пакетов для упаковки одежды, а также выполнять другие вспомогательные и сервисные функции по обслуживанию главного предприятия. К примеру, глажение готовой продукции, пришивание пуговиц и этикеток, а также вышивать, вязать и прочее. Подобный импульс и финансовая поддержка позволит МСБ, а также местным жителям найти свою нишу, тем самым создать новые рабочие места в регионе.

Например, город Уцзян широко известен как национальный центр по производству шерстяных свитеров. Производя 100 млн свитеров в год, кластер предприятий, работающих в этом городе, выполняет все операции – от производства до распределения – на своей базе. Услуги по заказу, упаковке и доставке также предоставляются скординированным образом этими сервисными предприятиями. Например, в одном городе насчитывается 3500 предприятий, производящих шерстяные свитеры; 600 предприятий занимаются распределением по всей стране; 500 других участвуют в дочерних операциях; 400 предприятий производят материалы; 200 занимаются перевозками; 100 предприятий ремонтируют оборудование, все они образуют корпоративный кластер с прочной связью [13].

Между тем люди, продукты, капитал и информация – все это важные компоненты кластера предприятий, которые в совокупности могут ускорить развитие инфраструктуры региона: транспорта, хранения, телекоммуникаций, ресторанов, гостиниц, а также индустрии развлечений, образовательных, медицинских, финансовых, страховых и риэлтерских учреждений.

И последнее, промышленная кластеризация способствует обмену информацией и расширению знаний, что не только привлекает таланты и другие жизненно важные компоненты производства, но также способствует вхождению новых игроков в процесс производства. Тем самым потенциально увеличиваются налогооблагаемая база и поступления в бюджет. Поэтому промышленная кластеризация должна стать основным стратегическим направлением развития МСБ для повышения региональной и национальной конкурентоспособности.

Словом, необходимо осуществить серьезное переосмысление места и роли МСБ в экономическом оживлении республики. Вот только далеко не факт, что посткоронавирусное мицоустройство будет лучше и справедливее, чем до-коронавирусное. Но без попытки встать на ноги, а потом пытаться взлететь, мы будем топтаться на месте и нести огромные потери [7].

В свете изложенного возникает вопрос: не может ли повториться ситуация насильственной экспроприации, передела собственности, собственности МСБ? Но даже если такая ситуация может возникнуть вновь, предотвратить ее может лишь развитие (саморазвитие) МСБ, даже связанное с риском. Курс на импортозамещение – это на современном этапе важнейший шаг на пути подъема экономики.

Литература

1. План первоочередных действий Правительства Кыргызской Республики на 2020 год по реализации Программы деятельности Правительства Кыргызской Республики, утвержденной постановлением Жогорку Кенеша Кыргызской Республики от 20 апреля 2018 года № 2377-VI. Электронный источник: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/13539/> (дата обращения: 10.05.2020).
2. Постановление Правительства Кыргызской Республики об утверждении Программы Правительства Кыргызской Республики по развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства в Кыргызской Республике на 2019-2023 годы. Электронный источник: <http://mineconom.gov.kg/ru/discussion/18/> (дата обращения: 01.05.2020).
3. Хизрич Р., Питтерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха // Москва: Прогресс-Универс, 1991. С. 21).
4. Liu Xiangfeng . Institute for International Economic Research (IIER), National Development and Reform Commission (NDRC). Электронный источник: https://www.eria.org/SME%20Development%20in%20China_A%20Policy%20Perspective%20on%20SME%20Industrial%20Clustering.pdf/ (дата обращения: 10.05.2020).
5. Ахмеджанова Р. Что осталось от малого бизнеса в Ухане после карантина? Электронный источник: <https://www.forbes.ru/obshchestvo/398543-chto-ostalos-ot-malogo-biznesa-v-uhane-posle-karantina/> (дата обращения: 12.05.2020).
6. Балыберов Л. Навстречу ограниченному государству / Институт Катона. 2007.
7. Всемирный Банк // Кыргызская Республика: От уязвимости – к процветанию: комплексная диагностика страны. 2018 / [Электронный источник] / <http://documents.vsemirnyj-bank.org/ci-rated/ru/530371542660732945/Kyrgyz-Republic-From-Vulnerability-to-Prosperity-Systematic-Country-Diagnostic/> (дата обращения: 10.09.2019).
8. Гурков. А. Помощь микропредприятиям, самозанятым и ИП. Как спасают МСБ от коронавируса. Электронный источник: <https://www.dw.com/ru/как-в-германии-спасают-малый-и-средний-бизнес-от-коронавируса/a-52916009/> (дата обращения: 05.05.2020).
9. Догадин А. Что было с МСБ и какие меры принимались для развития и что требовалось <http://bizexpert.kg/chto-bylo-s-msb-i-kakie-mery-prinimalis-dlya-razvitiya-i-chto-trebovalos/>
10. Муштук О. Функциональная роль бизнеса и его обязательства перед обществом и государством. 2007. Электронный источник: <https://www.litres.ru/o-z-mushtuk/funkcionalnaya-rol-biznesa-i-ego-obyazatelstva-pered-o-o-6085612/> (дата обращения: 10.05.2020).
11. Мещерягина О. Вирусная трансформация после пандемии // журнал «Эксперт». On line. М.10.04.2020.
12. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. Внешнеэкономические показатели. Электронный источник: <https://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=128&lang=RUS> (дата обращения: 10.05.2020).

13. План действий Правительства Кыргызской Республики на 2020 год по восстановлению экономической активности и поддержке деятельности субъектов предпринимательства. Совет по Развитию Бизнеса и Инвестициям при Правительстве КР. Электронный источник: <https://www.investmentcouncil.kg/index.php/o-sovete/protokoly-soveta/file/126-plan-dejstvij-pravitelstva-kyrgyzskoj-respubliki-na-2020-god-po-vosstanovleniyu-ekonomicheskoyeaktivnosti-i-podderzhke-deyatelnosti-sub-ektov-predprinimatelstva/> (дата обращения: 10.05.2020).
14. План первоочередных действий Правительства Кыргызской Республики на 2020 год по реализации Программы деятельности Правительства Кыргызской Республики, утвержденной постановлением Жогорку Кенеша Кыргызской Республики от 20 апреля 2018 года № 2377-VI. Электронный источник: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/13539/> (дата обращения: 10.05.2020).
15. Постановление Правительства Кыргызской Республики об утверждении Программы Правительства Кыргызской Республики по развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства в Кыргызской Республике на 2019-2023 годы. Электронный источник: <http://mineconom.gov.kg/ru/discussion/18/> (дата обращения: 01.05.2020).
16. *Хизрич Р., Питтерс М.* Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха // Москва: Прогресс-Универс, 1991. С. 21).
17. *Liu Xiangfeng*. Institute for International Economic Research (IIER), National Development and Reform Commission (NDRC). Электронный источник: https://www.eria.org/SME%20Development%20in%20China_A%20Policy%20Perspective%20on%20SME%20Industrial%20Clusterig.pdf/ (дата обращения: 10.05.2020).

K. Shadybekova (e-mail: shadybekova.klara@gmail.com)

Ph.D.in Economics, Leading researcher,

Institute of Economics named after J. Alyshbaev of the National Academy of Sciences of the Republic of Kyrgyzstan

WHAT ROLE CAN SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES PERFORM IN ENSURING ECONOMIC RECOVERY IN THE KYRGYZ REPUBLIC?

The pandemic has exacerbated the import dependence of the Kyrgyz economy. Because of the insufficient capital, the motivation for entrepreneurial activity is focused on unoccupied niches in trade and services. Kyrgyz producers, who could provide the domestic market with analogs of foreign-made goods, cannot cope with this task due to the lack of financial resources for the purchase of equipment. The article substantiates the need for a government strategy of import substitution, through which small and medium-sized businesses could participate in the production of goods for the domestic market and enter international markets. This implicates a transition from strict regulatory methods by the state bodies to self-regulation and incentives for entrepreneurs with parity in relations between the state and SMEs.

Keywords: small and medium business, self-regulation, import substitution, leasing, cluster industry.

© 2020

Улугбек Зиядуллаев

кандидат экономических наук, управляющий филиалом

Акционерного Инновационного коммерческого банка «Ипак Йули»

(г. Ташкент, Республика Узбекистан),

докторант Института проблем рынка Российской академии наук

(e-mail: uz2005@yandex.ru)

ИНТЕГРАЦИЯ В МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

В статье раскрыты закономерности и особенности интеграции экономики Республики Узбекистан в мирохозяйственные связи в контексте реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах. Обоснованы стратегические подходы углубления сотрудничества Республики Узбекистан с мировыми и региональными державами, странами СНГ и ЕАЭС, в первую очередь с Российской Федерацией, а также и диверсификации структуры внешней торговли, взаимодействию с иностранными компаниями и банками.

Ключевые слова: интеграция, экономика развивающихся стран, СНГ, ЕАЭС, внешняя торговля, международные финансовые организации, Республика Узбекистан.

DOI: 10.31857/S020736760010803-2

На мировой арене Республика Узбекистан, обладающая значительным политическим, экономическим, культурно-гуманитарным и интеллектуальным потенциалом, позиционирует себя как развивающееся независимое государство с собственной парадигмой развития, своей моделью перехода к рынку. Она является членом ООН, принимает активное участие в ряде интеграционных объединений – Содружестве независимых государств (СНГ), Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) и других международных организациях, и выстраивает тщательно выверенную стратегию своего суверенного развития в современных напряженных внешнеполитических и внешнеэкономических условиях в целях обеспечения своей национальной безопасности.

С обретением национального государственного суверенитета, начиная с 1991 г. Узбекистан стал членом 120 международных организаций, наладил тесные связи со всеми развитыми государствами, международными финансово-выми институтами и мировыми интеграционными объединениями, о чем свидетельствует его многоплановое сотрудничество с крупнейшими внешнеэкономическими партнерами на мировых и региональных финансовых рынках.

Республика Узбекистан сегодня переживает новый этап в своем историческом развитии. Впервые за последние 30 лет серьезно меняется политическая система, четко определяются внешнеполитические приоритеты, выстраиваются новые по-

своей сути внешнеэкономические связи, основанные на прагматизме и максимально гибком использовании современных реалий в национальных интересах Республики. Страна выработала стратегию обеспечения экономической безопасности с учетом собственных национальных приоритетов, активно диверсифицируя свои внешнеэкономические связи.

Ранее Узбекистан часто менял векторы своего сотрудничества и держал определенную дистанцию от главных интеграционных проектов на постсоветском пространстве, делал упор на поддержку внутреннего производителя с опорой на внутренний рынок. Непоследовательной была внешнеэкономическая политика – от ориентации в экономическом сотрудничестве то на Китай или Турцию, то на страны ЕС и США, до полного сосредоточения на внутренних проблемах с введением ограничений для хозяйствующих субъектов в части развития экономических связей с зарубежными странами. Страна то входила в интеграционные объединения различных форматов, то вступала в конфликты с сопредельными странами.

Такая модель с умеренным изоляционизмом, меньше зависела от глобальной конъюнктуры, политических настроений торговых партнеров. В то же время такая стратегия объективно имела серьезные ограничители роста. Внутренний рынок Узбекистана хоть и имеет заметную емкость, но все же обладает естественными пределами, которые ограничивают потенциал дальнейшего роста экономики. Очевидно, что без поддержки экспорта и выхода на новые рынки сбыта заметного роста экономики не достичь. Президент Ш. Мирзиёев практически сразу же объявил серьезную перезагрузку внешнеполитической и внешнеэкономической стратегии с целью создания благоприятных условий для экспорта товаров сначала в соседние по региону Центральной Азии страны, а затем на более отдаленные рынки.

За последние три-четыре года в Узбекистане произошла масштабная трансформация во всех сферах жизни. Опережающими темпами по сравнению со многими странами мира растёт численность постоянного населения Республики Узбекистан, составившая на начало 2020 г. уже более 34 млн человек¹. Узбекистан за короткий срок из отгородившейся от внешнего мира страны превращается в одно из передовых государств на постсоветском пространстве с открытой экономикой, переходя от модели с высоким уровнем административных барьеров и ограничений к модели современной экономики, основанной на оптимальном сочетании государственных и рыночных методов регулирования. Этот тщательно проработанный и взвешенный подход служит гарантией поступательного и динамичного развития страны и создает твердую уверенность в позитивных результатах реализуемого курса преобразований. Разработана и успешно реализуется Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям

¹ <https://uz.sputniknews.ru/society/20200218/13489405/ Chislennost-naseleniya-Uzbekistana-prevysila-34-miliona.html>

развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах, которая определяет долгосрочную стратегию обеспечения экономической безопасности с учетом собственных национальных приоритетов.

У Узбекистана очень велика потребность в свободном и взаимовыгодном взаимодействии с международным сообществом для преодоления годами копившихся экономических и геополитических проблем. В условиях новой экономической политики Узбекистану необходимо расширять сотрудничество с зарубежными государствами, международными и региональными организациями, интеграционными объединениями. При этом важно постепенно устранять имеющиеся препятствия, стоящие на пути интеграции Республики в мировое экономическое сообщество.

Начат активный диалог по вступлению страны во Всемирную торговую организацию. Рабочая группа по вступлению Узбекистана в ВТО была создана ещё в 1998 г., однако с середины 2000-х гг. ее встречи с международными экспертами были приостановлены. Вновь процесс вступления Республики в ВТО стартовал в июле 2019 г., когда узбекская сторона передала в ВТО обновленный меморандум о режиме внешней торговли для рассмотрения заявки на вхождение страны в эту организацию². В марте 2020 г. Узбекистан и США обсудили отмену действия поправки 1974 г. «Джексона-Вэника» к Закону о торговле США, «которая противоречит фундаментальным правилам ВТО по обеспечению «режима наибольшего благоприятствования в торговле»³, а также приданье стране статуса развивающейся экономики для получения преференций на переговорах со странами-членами организации.

В мировой торговле происходят глобальные изменения с трендом на регионализацию торговли и повсеместный протекционизм. Все без исключения страны стараются предоставить максимально благоприятные условия для национальных производителей в их конкуренции с зарубежными компаниями. Но не секрет, что хотя главный инструмент работы ВТО – арбитраж, сегодня эта организации практически не имеет возможности рассматривать торговые споры прежде всего из-за позиции США, которые негласно стараются снижать влияние организации. Даже если представить, что Узбекистан вступит в ВТО в ближайшее время, согласуя торговые договоры со всеми своими экономическими партнерами, это не создаст для узбекской экономики сколько-нибудь значимые возможности для наращивания торговли в мире. Поэтому следует глубоко проанализировать эффективность и возможные последствия присоединения к ВТО для сельского хозяйства, промышленности, сферы услуг, малого и частного бизнеса Узбекистана.

² <https://1prime.ru/News/20191111/830533397.html>

³ <https://www.gazeta.uz/ru/2020/04/03/us-uzb/>
<https://www.spot.uz/ru/2020/03/20/wto/>

Большое значение Узбекистан придает укреплению дружественных связей и взаимовыгодного сотрудничества со странами СНГ. На Ашхабадском саммите СНГ 11 октября 2019 г. президент Республики Ш. Мирзиёев озвучил главные приоритеты председательства Узбекистана в Содружестве в 2020 г. Для Узбекистана в соответствии с концепцией внешней политики главным приоритетом является укрепление дружественных связей и взаимовыгодного сотрудничества со странами СНГ и прежде всего с ближайшими соседями. Особое внимание в ходе председательства в СНГ Узбекистан планирует уделять обеспечению полноценного функционирования зоны свободной торговли СНГ, углублению производственной кооперации и освоению рынков третьих стран, а также развитию взаимовыгодных форм сотрудничества, инновационных, научно-образовательных программ и транзитных коридоров. Узбекистан предложил ускорить принятие новой Концепции развития СНГ и Стратегии экономического развития СНГ до 2030 г., предусматривающих реализацию согласованных мер по повышению эффективности механизмов сотрудничества в рамках Содружества, а также адаптацию деятельности органов СНГ к современным реалиям⁴.

Республика Узбекистан будет одновременно председательствовать в Совете глав государств, Совете глав правительств, Совете министров иностранных дел, Экономическом совете, Совете постоянных полномочных представителей государств-участников при уставных и других органах Содружества, Комиссии по экономическим вопросам при Экономическом совете СНГ.

Приоритетные направления председательства Узбекистана в СНГ⁵ будут нацелены на осуществление следующих задач:

— дальнейшее укрепление и развитие Содружества как региональной межгосударственной организации, повышение авторитета СНГ на международной арене, а также роли Организации в решении актуальных вопросов многостороннего сотрудничества;

— укрепление всестороннего взаимодействия и содействие консолидации усилий государств-участников в Содружестве, подготовку Стратегии экономического развития СНГ и Концепции межрегионального и приграничного сотрудничества СНГ до 2030 г.;

— развитие и полноценное функционирование зоны свободной торговли СНГ, создание благоприятных условий для дальнейшего экономического сотрудничества, развитие производственной кооперации, активизация деятельности по диверсификации структуры товарных потоков и расширение номенклатуры товарооборота, в том числе товаров с высокой добавленной стоимостью и другой востребованной продукции, упрощение таможенных процедур,

⁴ <https://www.gazeta.uz/ru/2019/10/11/cis-summit/>

⁵ http://darakchi.uz/ru/84484?utm_source=yxnews&utm_medium=mobile&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.uz%2Fnews

а также более широкое внедрение «зеленых коридоров» при взаимных поставках сельскохозяйственной продукции;

- развитие и дальнейшее совершенствование транспортных коммуникаций, а также эффективное использование транзитного потенциала стран Союза, реализация согласованной и эффективной тарифной политики, привлечение дополнительных объемов грузоперевозок и создание новых транспортных маршрутов, развитие логистических центров;

- дальнейшее укрепление военного и военно-технического сотрудничества, разработка совместных программ и проектов в рамках действующих договоров и соглашений между государствами-участниками СНГ;

- развитие научно-технического взаимодействия и внедрение цифровых технологий в рамках СНГ и подготовка Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ до 2030 г.

Одной из приоритетных стратегических задач является расширение беспрепятственного доступа узбекских товаров и услуг на рынки государств СНГ, а также стран дальнего зарубежья, прежде всего Европы, Южной Азии и Ближнего Востока. Принимаются беспрецедентные меры для улучшения бизнес-климата и создания благоприятных условий для иностранных инвестиций в Узбекистане, развития экспортно-ориентированной экономики в целях наращивания экспортного потенциала Узбекистана. В результате, если в 2015 г. объемы экспорта составляли 12,5 млрд долл., то в 2019 г. этот показатель достиг 18 млрд долл.

Активизировалось взаимодействие с Евразийским экономическим союзом и Шанхайской организацией сотрудничества, на завершающей стадии находятся переговоры по Соглашению о расширенном партнерстве и сотрудничестве с Европейским союзом (СРПС) в целях создания более благоприятных условий для взаимной торговли и смягчения внешнеторгового режима. При этом внимательно изучаются перспективы других имеющихся форматов международного сотрудничества в сфере торговли, включая соглашения о зоне свободной торговли и др.

Анализ международных и внешнеторговых связей Узбекистана, инвестиционных потоков в его экономику позволяет рассмотреть интеграционную и инвестиционную связанность Республики с основным внешнеэкономическим партнерами и крупнейшими экономическими объединениями в контексте обеспечения экономической безопасности страны.

О динамике объемов стран СНГ и других зарубежных государств во внешнеторговом обороте Республики Узбекистан свидетельствуют следующие данные (рис. 1).

Узбекистан осуществляет торговые отношения более чем со 193 странами мира. Внешнеторговые операции резидентов Республики в основном осуществляются со странами Азии (52,3% от общего объема товарооборота),

Европы (38,5%) и Америки (1,5%), на долю которых приходятся 92,3% от общего объема товарооборота. В 2019 г. наибольший объем его внешнеторгового оборота среди них зафиксирован с Китаем (19,2%), Российской Федерацией (15,2%), Казахстаном (8,4%), Республикой Корея (6,6%), Турцией (5,9%), Германией (2,4%) и Кыргызстаном (2,0%). Среди других стран – Афганистан, Япония, Латвия, США, Иран, Франция и Италия⁶. Наиболее крупные страны-партнёры Республики Узбекистан в экономическом взаимодействии представлены в табл. 1.

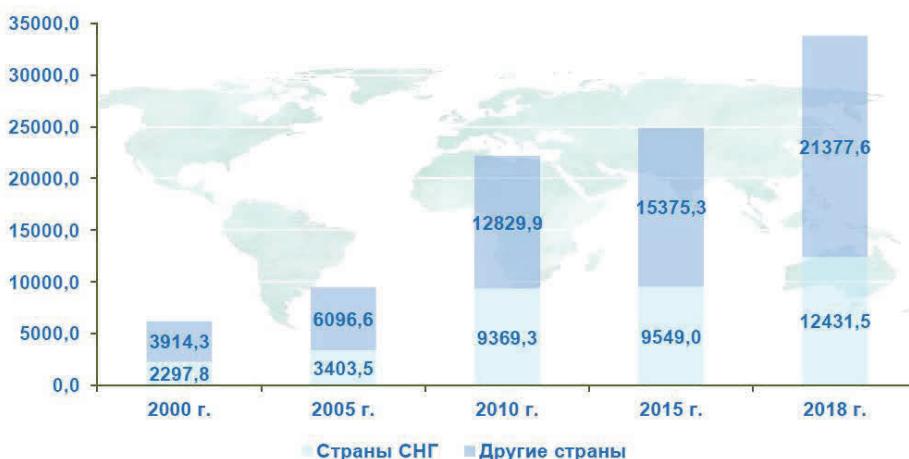


Рис. 1. Динамика объемов стран СНГ и других зарубежных государств во внешнеторговом обороте Республики Узбекистан (млн долл. США)

Источник: Социально-экономическое положение Республики Узбекистан за январь–декабрь 2018 г. / Доклад УзГоскомстата // УзГоскомстат, Ташкент, 2019. С. 228.

По итогам 2019 г. объем внешней торговли Республики Узбекистан составил 42,2 млрд долл., что стало рекордом в истории страны. Из этой суммы 17,9 млрд пришлось на экспорт, 24,3 млрд – на импорт. При этом главным торговым партнёром остается Китай – 7,6 млрд долл. Доля Китая в общем объеме внешней торговли выросла до 18,1%. Только в 2018-2019 гг. Китай вложил средства в 1376 узбекских компаний и намерен довести объемы двусторонней торговли уже в 2020 г. до 10 млрд долл. Китайские компании являются крупными поставщиками технологий и оборудования в Узбекистан. Здесь открыта для китайцев свободная экономическая зона «Джизак» с льготными условиями для производств микроэлектроники, средств связи и ряда других. В свою очередь Узбекистан экспортирует в Китай газ, уран, медь, хлопковое волокно, минеральные удобрения, пластмассовые изделия, продовольственные товары.

⁶ Источник: Социально-экономическое положение Республики Узбекистан за январь–декабрь 2018 г. / Доклад УзГоскомстата // УзГоскомстат, Ташкент, 2019. С. 227.

Таблица 1

Динамика участия крупных стран-партнеров во внешнем товарообороте
Республики Узбекистан (млн долл.)

| Страны | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Китай | 4520,4 | 4730,4 | 4253,6 | 4754,2 | 6426,9 |
| Российская Федерация | 5858,5 | 4455,8 | 4192,7 | 4728,7 | 5729,8 |
| Казахстан | 3496,4 | 2697,1 | 1898,9 | 2055,7 | 3022,2 |
| Турция | 1505,7 | 1202,7 | 1171,7 | 1552,5 | 2166,4 |
| Республика Корея | 2035,7 | 1739,6 | 1070,4 | 1387,6 | 2138,6 |
| Германия | 692,8 | 526,7 | 529,1 | 620,0 | 771,7 |
| Япония | 190,4 | 255,7 | 264,1 | 166,2 | 700,4 |
| Афганистан | 601,8 | 445,1 | 519,7 | 617,8 | 601,8 |
| Кыргызстан | 225,9 | 136,0 | 167,4 | 253,7 | 481,0 |
| Украина | 608,8 | 334,8 | 253,8 | 290,0 | 430,3 |
| Латвия | 250,1 | 179,9 | 299,6 | 295,0 | 429,5 |
| Беларусь | 177,8 | 109,1 | 112,6 | 182,4 | 420,0 |
| США | 292,7 | 270,6 | 463,1 | 215,0 | 408,5 |
| Таджикистан | 160,2 | 167,3 | 197,0 | 237,9 | 389,1 |
| Иран | 375,4 | 378,0 | 408,6 | 325,3 | 306,5 |
| Франция | 292,0 | 304,6 | 269,6 | 257,2 | 306,4 |
| Италия | 189,1 | 167,7 | 195,2 | 175,8 | 303,2 |
| Туркменистан | 413,1 | 319,9 | 209,1 | 177,9 | 302,1 |
| Литва | 95,4 | 270,1 | 282,7 | 265,7 | 289,7 |
| Индия | 316,7 | 319,3 | 366,5 | 325,0 | 284,6 |

Источник: Социально-экономическое положение Республики Узбекистан за январь–декабрь 2018 г. / Доклад УзГоскомстата // УзГоскомстат, Ташкент, 2019. С. 230–233.

На втором месте идет Россия – на ее долю приходится 15,7%, или 6,6 млрд долл. – 2,5 млрд экспорта и 4,1 млрд импорта. В последние годы Россия предпринимает усилия, чтобы вернуть лидерство и вновь выйти на первое место в списке торговых партнёров Узбекистана. На третьем Казахстан – 3,3 млрд долл. (1,4 млрд долл. – экспорт, 1,9 млрд долл. – импорт). Возросли внешнеэкономические связи и с другими странами ЕАЭС – Кыргызстаном, Таджикистаном и Арменией. За 2016–2019 гг. общий товарооборот Узбекистана со странами ЕАЭС благодаря достигнутым двусторонним договоренностям вырос почти на 60% – до 10 млрд долл., что составило около 30% внешнеторгового оборота страны. Это обстоятельство во многом объясняет то внимание, которое приковано к перспективам расширения взаимодействия Республики

Узбекистан с Евразийским экономическим союзом. Сейчас специальная узбекско-российская рабочая группа проводит анализ плюсов и минусов вступления страны в ЕАЭС как с точки зрения расширения возможностей, так и возникновения новых вызовов и рисков.

В списке других крупных партнеров Узбекистана – Республика Корея (6,5%), Турция (6%), Германия (2,3%)⁷. В последние годы Турция расширяет торгово-экономическое партнерство с Узбекистаном. С 2018 г. успешно функционирует Узбекско-турецкий Совет стратегического сотрудничества на высшем уровне. В 2017–2019 гг. в Узбекистане было зарегистрировано 750 созданных при участии турецких партнеров предприятий, а их общее число превысило 1200. Если в 2017 г. объемы взаимной торговли составляли 1,5 млрд долл., в 2018 г. этот показатель увеличился до 2,2 млрд долл., то в 2019 г. товарооборот между двумя странами достиг 2,5 млрд долл. В 2020 г. по итогам визита президента Ш. Мирзиёева достигнуты новые договоренности о миллиардных турецких инвестициях в экономику Узбекистана в разных отраслях: в строительстве, текстильной отрасли и в банковской сфере.

Существенно меняется и структура внешнеторгового оборота. Согласно данным Госкомстата Республики Узбекистан, в 2018 г. в структуре ВВП на долю сельского хозяйства приходилось 32,4%, промышленность – 26,3%, сектор услуг – 35,6%, строительство – 5,7%⁸. При этом в структуре промышленности на долю горнодобывающей и энергетической составляющей приходится около 50% производства валовой добавленной стоимости. Анализ структуры экспорта-импорта может показать первичную картину потребностей узбекской экономики (табл. 2).

Представленная в табл. 2 информация показывает, что в целом отсутствуют проблемы с продовольствием (обеспечивается продовольственная безопасность), что не удивительно, учитывая преимущественно аграрный уклон экономики. Практически нет потребности в энергоносителях. Однако наблюдается структурный перекос в части импорта промышленной продукции. То есть совершенно очевидно, что в долгосрочной перспективе стране необходимо развивать свою собственную индустриальную базу. Однако здесь возникает принципиальный вопрос в части экономической безопасности, что необходимо защищать и какие угрозы для экономики предотвращать. Поддержка отечественной перерабатывающей или высокотехнологичной промышленности за счет защитных экономических механизмов явно нецелесообразна, поскольку такая промышленность пока ещё слабо представлена, что видно из статистики. Вместе с тем логика последующего развития требует постепенного развития отечественной переработки, что, в свою очередь, обуславливает необходимость

⁷ https://podrobno.uz/cat/uzbekistan-i-kitay-klyuchi-ot-budushchego-v-2019-godu-osnovnym-torgovym-partnerom-uzbekistana-byl-kitay/?utm_source=yxnews&utm_medium=mobile&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.uz%2Fnews

⁸ <https://stat.uz/ru/otkrytie-dannye>

наличия существенных финансовых ресурсов (как внутренних, так и привлеченных). Кроме этого, вторым важным обстоятельством является отрицательное сальдо платежного баланса (импорт в стоимостном выражении превышает экспорт), что требует постоянного привлечения дополнительных финансовых ресурсов кредитного или инвестиционного характера.

Таблица 2

Структура внешней торговли республики Узбекистан в 2018 г. (%)

| | | | |
|---------------------------------------|------|---------------------------------------|------|
| Внешнеторговый оборот | | 100 | |
| экспорт | | 41,9 | |
| импорт | | 58,1 | |
| Структура экспорта | 100 | Структура импорта | 100 |
| хлопковое волокно | 1,6 | продовольственные товары | 8,1 |
| продовольственные товары | | химическая продукция и изделия из нее | 13 |
| химическая продукция и изделия из нее | 6,5 | химическая продукция и изделия из нее | 13 |
| энергоносители и нефтепродукты | 19,1 | энергоносители и нефтепродукты | 4,5 |
| черные и цветные металлы | 8,4 | черные и цветные металлы | 9,1 |
| машины и оборудование | 1,5 | машины и оборудование | 43 |
| услуги | 21,9 | услуги | 10,9 |
| прочие | 33,2 | прочие | 11,2 |

Если ранее Узбекистан практически по всем показателям на душу населения был на последнем месте в СНГ, то за последние три года стремительно растёт валовой внутренний продукт (ВВП) по паритету покупательной способности (ППС) на душу населения. Сейчас он превысил 7 тыс. долл., тогда как ещё недавно он держался на уровне 4–5 тыс. долл. Темпы роста опережают почти все страны СНГ. Только в 2019 г. объем прямых иностранных инвестиций вырос в 3,7 раза и составил 4,2 млрд, доля инвестиций в ВВП достигла 37%. Темпы экономического роста составили 5,6%, на 6,6% выросло промышленное производство, экспорт – на 28%, золотовалютные резервы – на 2,2 млрд долл., составив 28,6 млрд долл.

Осуществляемые реформы получили достойную оценку международного сообщества. Один из самых авторитетных в мире журналов – британский «The Economist» признал Узбекистан «страной года», государством, где реформы с 2017 года осуществляются наиболее быстрыми темпами с расширением участия иностранных акторов в модернизации узбекской экономики.

Впервые в феврале 2019 г. Узбекистан получил высокий международный кредитный рейтинг и успешно разместил на мировом финансовом рынке облигации на 1 миллиард долларов. За последние годы улучшились позиции Узбекистана в рейтинге кредитного риска Организации экономического сотрудничества и развития. В рейтинге Всемирного банка и Международной корпорации «Ведение бизнеса» Республика поднялась на 7 позиций, заняв 8-е место среди 190 государств по показателю регистрации бизнеса и войдя в число лучших стран-реформаторов, что будет стимулировать иностранных инвесторов вкладывать средства в новые проекты развития Узбекистана.

При этом следует особо отметить, что в условиях наличия в стране значимых фискальных резервов и обеспечения макроэкономической стабильности получение суверенного кредитного рейтинга Республики Узбекистан и благополучное размещение на мировых финансовых рынках первых суверенных международных облигаций обусловлено не потребностью в дополнительных денежных средствах или необходимостью покрытия дефицита бюджета, а достижением стратегических целей.

Установление годовых процентных ставок по пяти- и десятилетним международным облигациям Республики Узбекистан на уровне 4,75% и 5,375% соответственно, указывает на то, что международные инвесторы оценивают риски, связанные с Республикой Узбекистан, как умеренные. До выпуска суверенных международных облигаций, многие иностранные инвесторы оценивали плату за 10-летний суверенный риск Узбекистана на уровне более 6–8%.

Благополучное размещение суверенных международных облигаций позволило сформировать рыночный «бенчмарк», что создаёт необходимые предпосылки на мировых финансовых рынках для выпуска собственных облигаций крупных государственных компаний и банков, и их самостоятельного финансирования инвестиционных проектов.

Отметим, что все больше эмитентов (*страны, корпорации, банки*) прибегают к выпуску международных облигаций, в том числе развитые (*Финляндия, Швеция, Южная Корея*) и развивающиеся страны (*Саудовская Аравия, Турция, Россия, Казахстан*). При этом, процентные ставки на рынках международных облигаций в силу конкуренции между инвесторами более привлекательны, формируются непосредственно под влиянием рыночных механизмов и наглядно отражают реальную стоимость заимствования для данной страны. В то же время, не возникает риска чрезмерной зависимости от конкретного кредитора или инвестора. Что касается заимствований на внутренних финансовых рынках, то их возможности сильно ограничены, что и обуславливает необходимость заимствования на международных рынках капитала.

Успешность размещения международных облигаций широко признается не только внутри СНГ, но и со стороны авторитетных экспертов и изданий мирового уровня. В частности, 22 мая 2019 г. в Лондоне авторитетное издание

«Global Capital» с 32-летним опытом успешной деятельности в сфере анализа международных финансовых рынков присвоило Узбекистану почетное второе место среди стран СНГ в рамках «Bond Awards 2019». Вместе с тем, суверенные международные облигации республики также демонстрируют положительную динамику на вторичных финансовых рынках. 10 мая и 14 июня 2019 г. международные рейтинговые агентства «S&P Global Ratings» и «Fitch Ratings» подтвердили суверенный кредитный рейтинг Республики Узбекистан на уровне «BB-» (прогноз «Стабильный»). Такая котировка суверенных международных облигаций на мировых финансовых рынках служит свидетельством проведения стабильной экономической политики.

Более того, в мае 2019 г. Международный валютный фонд в отчете, посвященном анализу устойчивости Республики Узбекистан по долговым обязательствам, оценил риски, связанные с государственным долгом как «низкие», а способность обслуживания долгов как «сильную». При этом отмечается, что соотношение государственного долга Республики Узбекистан к ВВП, по оценкам МВФ, составляет всего 20,6% (при максимально допустимом 70%).

Укрепление фундаментальных основ экономического роста, повышение производительности факторов производства, диверсификация отраслей экономики, опора на стратегию вперед смотрящей политики (*forward-looking approach*) являются залогом продолжения успешных системных структурных реформ и эффективной налогово-бюджетной политики в целях обеспечения устойчивого развития экономики.

Литература

1. Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах. Приложение № 1 к Указу Президента Республики Узбекистан от 07.02.2017 г. № УП-4947 // Все законодательство Узбекистана. URL: [https://nrm.uz/content?doc=491928_strategiya_deystviy_po_pyati_prioritetnym_napravleniyam_razvitiya_respublikи_uzbekistan_in_2017-2021_\(prilozenie_n_1_k_ukazu_presidenta_ruz_ot_07_02_2017_g_n_up-4947\)](https://nrm.uz/content?doc=491928_strategiya_deystviy_po_pyati_prioritetnym_napravleniyam_razvitiya_respublikи_uzbekistan_in_2017-2021_(prilozenie_n_1_k_ukazu_presidenta_ruz_ot_07_02_2017_g_n_up-4947)) (Дата обращения: 01.12.2019 г.)
2. *Mirzjoev Sh.M.* The Decree of the President of Uzbekistan «Strategy of actions along five priority directions of the development of Uzbekistan». «Narodnoe Slovo», 2017, February 8.
3. *Mirzjoev Sh.M.* The Decree of the President of Uzbekistan «Urgent measures on liberalization of the exchange rate policy». «Narodnoe Slovo», 2017, September.
4. Всемирный банк. Страновой экономический бюллетень лето 2019 г. — Узбекистан. Навстречу новой экономике
5. Глазьев С.Ю. Основа обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс // Вопросы экономики. 1997. № 1.
6. Доклад Международного валютного фонда Перспективы развития мировой экономики – Вашингтон, 2014. URL <https://www.imf.org/external/russian/index.htmhttp> (Дата обращения: 09.07.2019 г.).
7. Зиядулаев У.С. Императивы обеспечения национальной безопасности в условиях интеграции экономики Узбекистана в мировой рынок капитала // Вестник РУДН. Серия Экономика. 2018. № 1. С.125–139.

8. Зиядуллаев Н.С., Зиядуллаев У.С. 25 лет СНГ и евразийские интеграционные проекты: ожидания, разочарования и перспективы // Экономическая наука современной России. 2017. № 2 (77). С. 123–136.
9. Islamov B.A., Ziyadullaev N.S., Ziyadullaev U.S., Islamov D.B. Liberalization of policies of exchange rates: international experience and lessons for Uzbekistan / Либерализация политики обменного курса: международный опыт и уроки для Узбекистана // Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 1. С. 87–94.
10. Социально-экономическое положение Республики Узбекистан за январь–декабрь 2018 г. / Доклад УзГоскомстата // УзГоскомстат, Ташкент, 2019.
11. Спартак А.Н. Современные трансформационные процессы в международной торговле и интересы России. // М. ВАВТМЭРРФ. 2018. 56 с.
12. Содружество независимых государств в 2018 г. / Статистический ежегодник. МГСК СНГ // М. 2019. 612 с.
13. Талипова Н.Т. Вопросы обеспечения экономической безопасности устойчивого развития Республики Узбекистан // Проблемы рыночной экономики,. 2018. № 3. С. 43–48.
14. Aizenman J., Chinn M., Ito H. Assessing the Emerging Global Financial Architecture: Measuring the Trilemma's Configuration over Time // NBER Working Paper No 14553, 2008.

U. Ziyadullaev (e-mail: uz2005@yandex.ru)

Ph.D. in Economics, Branch Manager of the Innovation Bank Ipak Yuli (Tashkent, Uzbekistan), Doctoral candidate, Market Economy Institute, Russian Academy of Sciences

INTEGRATION INTO GLOBAL ECONOMIC RELATIONS AS AN INTEGRAL PART OF THE ECONOMY DEVELOPMENT STRATEGY OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

The article reveals the patterns and features of the integration of the economy of the Republic of Uzbekistan into global economic relations in the context of the implementation of the Action Strategy in five priority areas of development of the Republic of Uzbekistan in 2017–2021. Strategic approaches to deepening cooperation of the Republic of Uzbekistan with global and regional powers, the CIS countries and the EAEU, primarily with the Russian Federation, as well as to diversifying the structure of foreign trade, interaction with foreign companies and banks are substantiated.

Keywords: integration, economies of developing countries, CIS, EAEU, foreign trade, international financial organizations, Republic of Uzbekistan.

DOI: 10.31857/S020736760010803-2

© 2020

Екатерина Акинфеева

кандидат экономических наук, доцент,
старший научный сотрудник Института народнохозяйственного прогнозирования
Российской академии наук,
ведущий научный сотрудник Центрального экономико-математического института
Российской академии наук
(e-mail: tyusha08@gmail.com)

Мария Никонова

кандидат экономических наук
старший научный сотрудник Института народнохозяйственного прогнозирования
Российской академии наук,
старший научный сотрудник Центрального экономико-математического института
Российской академии наук
(e-mail: flowerchek1982@mail.ru)

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ «РОСАТОМА» И «РОСТЕХА»)

Работа посвящена исследованию финансово-экономической, производственной и управлеченческой деятельности государственной корпорации «Росатом» и государственной корпорации «Ростех» и существующим у них проблемам.

Ключевые слова: государственные корпорации, «Росатом», «Ростех», финансово-экономическая деятельность, производственная деятельность.

DOI: 10.31857/S020736760010804-3

В первом десятилетии XXI века в России появился новый институт — институт государственной корпорации (ГК). Как любое современное институциональное образование этот институт призван не только выстраивать взаимодействие между государством и различными структурами (фирмами, предприятиями, компаниями), деятельность которых имеет единую направленность, но и способствовать развитию российской экономики. Поэтому появление данного типа института — института государственных корпораций — вполне обосновано.

Очевидно, что в качестве единиц экономической деятельности могут выступать не только фирмы как таковые, но и их всевозможные объединения, представляющие собой объединение фирменных и рыночных отношений, характеризуемые как гибридные образования. Такими институтами и являются государственные корпорации, которые могут оказывать огромное влияние на экономическое и социальное положение России. Стоит отметить, что в начале 2000-х гг. стала формироваться новая система государственного управления,

была проведена административная реформа, в результате которой появилась трехуровневая система – министерства, агентства и службы. Агентства, которые занимались развитием ЖКХ, атомной энергетики, промышленности, строительства и др., не выполняли тех функций, которые на них возлагались, в результате чего в 2004 году они были ликвидированы. Начался переход от государственного администрирования к госкорпорациям с новыми формами управления. Так, в 2007 году были созданы госкорпорации, на которые возлагались большие надежды по подъему российской экономики, так как к этому периоду в России были накоплены огромные резервные фонды, и правительство решило инвестировать деньги в развитие экономики страны. Поэтому новый институт – государственная корпорация позиционировался как инструмент для создания «полюсов роста», которые должны были стать локомотивами развития экономики страны, ее отдельных отраслей, продукция которых стала бы существенной частью экспорта России, постепенно меняя его сырьевую направленность.

Государственные корпорации. Государственная корпорация (ГК) – организационно-правовая форма некоммерческих организаций в России. Государственной корпорацией признаётся не имеющая членства некоммерческая организация, учреждённая Российской Федерацией на основании федерального закона о её создании и на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управлеченских или иных общественно полезных функций. Особенностью статуса государственных корпораций является существенно меньший контроль со стороны государственных органов, слабые требования к раскрытию информации о своей деятельности. Возможность банкротства такой организации прописывается в федеральном законе о создании государственной корпорации [1].

Созданию российских государственных корпораций способствовало следующее:

- приток денежных средств от продажи нефти и газа, который удалось аккумулировать сначала в Стабилизационном фонде, а затем в Резервном фонде национального благосостояния;
- определенная политическая и экономическая конъюнктура, в соответствии с которой госкорпорации можно разделить по функциям. Так, Государственная корпорация по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта (ГК «Олимпстрой»), Государственная корпорация Агентство по страхованию вкладов (АСВ), Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства «Фонд ЖКХ» и корпорация Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк, ВЭБ). Эти выполняют целевые функции. А такие корпорации как Государственная корпорация «Ростех», Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» и Государственная

корпорация «Роснано» осуществляют функции по развитию секторов экономики:

- стремление создать крупные отраслевые холдинги с доминирующим государственным участием.

Все созданные госкорпорации объединяет следующее:

в части законодательства и правового характера:

- индивидуальные законодательные акты;
- деятельность, регулируемая отдельным федеральным законом.

Так, например, госкорпорация «Росатом». ФЗ № 137 от 1 декабря 2007 г. о «Росатоме» устанавливает целый спектр полномочий публично-правового характера, а именно в силу ст. 8 ФЗ № 137 ГК «Росатом» принимает нормативные правовые акты в установленной сфере деятельности, а также может признавать не действующими на территории РФ акты органов власти РФ и бывшего СССР. Таким образом, ГК «Росатом» не только переданы в полном объеме полномочия, составляющие компетенцию органов государственной власти (см. ст. 7–14 указанного Закона), включая и компетенцию в области нормативно-правового регулирования, но также и право иметь собственные военизированные охранные подразделения. Кроме этого, ГК «Росатом» выступает в качестве органа государственной власти и наделена властными полномочиями в отношении других участников рынка (ст. 23, 33, 38–40 ФЗ № 137) [2];

- привилегированное положение. На них не распространяются нормы антимонопольного законодательства в части запрещения и ограничения конкуренции (п. 3 с. 15 ФЗ № 135 от 26.07.2006 г. (ред. от 27.12.2019) [3]);

• являются особыми субъектами гражданского права.

В части социального и экономического характера:

- выступают в роли «полюсов роста»;
- являются некоммерческими объединениями (организациями);
- созданы путем специального закона (это существенно их отличает от существующих в России корпораций);
- руководство назначается Президентом РФ;
- могут объединять и/или реструктурировать предприятия и компании в различных отраслях народного хозяйства;
- являются собственником всего имущества (так как получили в собственность имущественный взнос от государства);
- участвуют в перераспределении собственности.

Таким образом, созданный в России новый институт государственной корпорации имеет возможность, используя государственные ресурсы, создавать коммерческие организации, которые не подконтрольны ни акционерам, ни государству как собственнику.

Более подробно остановимся на финансовой, экономической и производственной деятельности государственных корпораций «Росатом» и «Ростех».

Анализ финансово-экономической и производственной деятельности ГК «Росатом» и ГК «Ростех»

Государственная корпорация по атомной энергии («Росатом»). В Государственную корпорацию по атомной энергии «Росатом» входит 336 предприятий и организаций, включая ВГУП «Атомфлот». Корпорация напрямую задействована в работе по четырем национальным проектам – «Экология», «Цифровая экономика», «Комплексный план развития инфраструктуры», «Повышение производительности труда». Также госкорпорация является участником отдельных мероприятий в национальных проектах «Образование», «Международная кооперация и экспорт», «Здравоохранение». Все указанные национальные проекты ориентированы на выполнение приоритетов устойчивого развития России.

Кроме этого, корпорация осуществляет новые направления бизнеса, которые выходят за рамки основной производственно-технологической цепочки по генерации электроэнергии на АЭС большой мощности: ветроэнергетика, ядерная медицина, композитные материалы, аддитивные технологии, цифровые продукты, накопители энергии; лазеры; суперкомпьютеры; АСУ ТП и электротехника; оборудование для нефтегазового сектора; технологии орошения, водоподготовки и водоочистки; формирование единого отраслевого тематического плана по НИОКР; инфраструктурные решения для городов и др.

Таблица 1

Основные показатели ГК «Росатом» за период 2015–2018 гг.

| Показатель | 2015г. | 2016г. | 2017г. | 2018г. |
|---|--------|--------|--------|---------|
| Скорректированный свободный денежный поток (ССДП), млрд руб. | 245,4 | 263,6 | 308,7 | 321,5 |
| Выручка по МСФО, млрд руб. | 821,2 | 878,1 | 967,81 | 1 033,9 |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли (ROS), % | 17,6 | 8,53 | 10,81 | 20,05 |
| Доля инновационной продукции в выручке, % | 12,4 | 13,6 | 13,5 | 17,5 |
| Среднесписочная численность персонала, тыс. чел. | 256,6 | 249,9 | 247,3 | 255,4 |
| Портфель зарубежных заказов на 10-летний период, млрд долл. США | 110,3 | 133,4 | 133,5 | 133,2 |
| Сырьевая база урана (российские активы), тыс. т | 521,2 | 517,9 | 523,9 | 520,7 |
| Сырьевая база урана (зарубежные активы), тыс. т | 213,1 | 220,8 | 216,2 | 197,1 |
| Выручка по новым продуктам, млрд руб. | 125 | 147,4 | 170,9 | 196,7 |
| Портфель заказов по новым продуктам на 10 лет вперед, млрд руб. | 583,5 | 1018,8 | 814,1 | 1 082,6 |

Источник: составлено на основе данных из отчетов Госкорпорации «Росатом» [4].

Как видно из табл.1, в 2015–2018 гг. отмечался рост скорректированного свободного денежного потока (увеличение произошло с 245,4 млрд руб. до 321,5 млрд руб.) и выручки (с 821,2 млрд руб. до 1033,9 млрд руб.). Также

увеличилась выручка по новым продуктам (с 125 млрд руб. до 196,7 млрд руб.) и портфель заказов по новым продуктам (с 583,5 млрд руб. в 2015 г. до 1082,6 млрд руб. в 2018 г.). Однако в 2017 г. отмечалось снижение показателя (до 814,1 млрд руб.). Портфель зарубежных заказов за 10-летний период увеличился только в 2016 г. (относительно 2015 г.) с 110,3 млрд долл. США до 133,4 млрд долл. США. В 2016–2018 гг. он практически не изменился (оставшись на уровне 2016 г.). Несмотря на указанные тенденции, был отмечен спад рентабельности продаж по чистой прибыли (в 2015 г. показатель составлял 17,6%, в 2016 г. снизился до 8,53%, в 2017 г. наблюдался незначительный рост до 10,81%). В 2018 г. рентабельность увеличилась до 20,05 (превысив уровень 2015 г. на 2,45 п.п.).

Доля инновационной продукции за указанный период выросла на 5,1 п.п (с 12,4% в 2015 г. до 17,5% в 2018 г.), причем наибольший рост отмечался в 2017–2018 гг. (на 4 п.п.).

Что касается среднесписочной численности персонала, то за рассматриваемый период она немного снизилась. Наибольшее уменьшение показателя было отмечено в 2017 г. (относительно 2015 г. оно составило 3,6% или 247,3 тыс. человек). В 2018 г. наблюдался рост численности персонала, который практически достиг уровня 2015 г. (в 2018 г. численность персонала составляла 255,4 тыс. человек, что на 0,5% ниже уровня 2015 г.).

В состав корпорации входят следующие дивизионы и структуры: горнорудный (АО «Атомредметзолото»), топливный (АО «ТВЭЛ»), машиностроительный (АО «Атомэнергомаш»), электроэнергетический (АО «Росэнергоатом»), инжиниринговый, сбыт и трейдинг, Uranium One Holding, перспективные материалы и технологии, дивизион Оверсиз, новые бизнесы, дивизион заключительной стадии жизненного цикла, блок по управлению инновациями, АО «ОТЭК», подразделения по обеспечению безопасности, АО «Русатом Хэлскеа», ЯОК, Атомфлот, административно-хозяйственные подразделения. С 2017 г. был образован новый дивизион – АО «НоваВинд». Этот дивизион объединил все ветроэнергетические активы Росатома и отвечает за реализацию стратегии по направлению «ветроэнергетика».

В целом производственную деятельность дивизионов корпорации следует оценивать как положительную, несмотря на санкции, которые были введены против России. Так, за ГК «Росатом» к 2018 г. числилось 60% глобальных продаж реакторов. Строительство АЭС, которые реализовывались Россией, составило 67% всего мирового рынка, подписано зарубежных контрактов на 26 миллиардов, строятся два энергоблока с реакторами ВВЭР-1200 на Белорусской АЭС, блок АЭС в Финляндии, четыре блока АЭС «Эд-Дабаа» в Египте, четыре блока «Аккую» в Турции, два блока «Руппур» в Бангладеш, плавучие АЭС. Кроме этого, корпорацией строятся заводы по производству ПАН-прекурсора, позволяющего создавать углеродное волокно на базе собственного сырья, открываются производства в ряде стран по переработке

лития, необходимого в изготовлении аккумуляторов для компьютеров, планшетов и смартфонов. Так же деятельность корпорации направлена на гидроэнергетику и ветровую генерацию, ядерную медицину, производство оборудования для газонефтехимии и тепловой энергетики, композитных материалов.

Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции («Ростех»). В контур управления ГК «Ростех» входит более 800 организаций, из них 15 холдинговых компаний, 70 организаций прямого управления.

Таблица 2

Основные показатели ГК «Ростех» за период 2015–2018 гг.

| Показатель | 2015г. | 2016г. | 2017г. | 2018г. |
|---|--------|--------|----------|----------|
| Консолидированная чистая прибыль (убыток), млрд руб. | 99 | 88 | 121,3 | 128,1 |
| Рентабельность по консолидированной чистой прибыли, % | 8,68 | 6,9 | 7,6 | 7,8 |
| Доля гражданской продукции в выручке, % | 26 | 25,1 | 28,8 | 30,3 |
| Консолидированная выручка, млрд руб. | 1,14 | 1,266 | 1 589,10 | 1 642,70 |
| Выработка на одного сотрудника, тыс. руб./ чел. | 2564 | 2793 | 3106 | 3103 |
| Темпы роста, % | | +9% | +11,20% | -0,1 % |
| Средняя численность сотрудников, тыс. чел. | 445 | 453 | 511,7 | 529,3 |
| темперы роста | | +2% | +12,9% | +3,4 % |
| Средняя заработная плата, тыс. руб./ мес. | 41 | 44,1 | 46,7 | 49,5 |
| Темпы роста, % | | +7,5% | +5,8% | +5,9 % |

Источник: составлено на основе данных из отчетов Госкорпорации «Ростех» [5].

Как видно из табл. 2., консолидированная чистая прибыль после снижения в 2015–2016 гг. в 2017–2018 гг. росла (ежегодные темпы прироста составляли 37,8% (в 2017 г. относительно 2016 г.) и 5,6% (в 2018 г. относительно 2017 г.). Аналогичным образом изменялась рентабельность по консолидированной чистой прибыли: спад в 2015–2016 гг. (на 1,78 п.п.) и повышение в 2017–2018 гг. (на 0,7 и 0,2 п.п., соответственно). Несмотря на это консолидированная выручка росла в течение всего периода: ежегодные темпы роста составили 11%, 25,5% и 3,4%. Динамика доли гражданской продукции в выручке была такой же, как изменение консолидированной чистой прибыли: снижение в 2015–2016 гг. и последующий рост. Так, снижение в 2016 г. относительно уровня 2015 г. составило 0,9 п.п., ежегодный рост в 2017–2018 гг. – 3,7 п.п. и 1,5 п.п.

В течение рассматриваемого периода увеличивалась средняя численность сотрудников и средняя заработная плата. Так, средняя численность сотрудников выросла на 18,9%, средняя заработная плата – на 20,7%. При этом выработка на одного сотрудника в 2015–2017 гг. росла (на 21,2%), а в 2018 г. рост остановился (был отмечен небольшой спад в 0,1%).

В состав корпорации входят компании, осуществляющее свою деятельность в следующих отраслях: авиационная отрасль (холдинги: «Вертолеты России», «Технодинамика»), объединенная двигателестроительная корпорация (ОДК), АО «Концерн Радиоэлектронные технологии» (КРЭТ); оборонная промышленность (концерн «Техмаш», группа компаний «Калашников», холдинг «Высокоточные комплексы»); радиоэлектроника (концерн «Автоматика», холдинги «Росэлектроника», и «Швабе»). Кроме указанных компаний в государственную корпорацию входит компания, объединяющая ведущие российские научно-исследовательские и научно-производственные центры АО «РТ-Химкомпозит», предприятие по производству грузовых автомобилей ПАО «КАМАЗ», а также группа компаний «АВТОВАЗ», фармацевтический холдинг Национальная иммунобиологическая компания «Нацимбио».

Динамика основных показателей направлений, входящих в госкорпорацию «Ростех», позволила выявить следующее.

1. В авиационной промышленности в 2018 г. наблюдался спад (как объемов производства в целом, так и объемов экспорта, продукции ОПК, а темпы роста производства гражданской продукции значительно снизились к 2018 г. Наибольшее падение отмечалось в вертолетостроении и самолетостроении (как по темпам роста, так и по числу выпущенной готовой продукции).

2. В судостроительной промышленности также наблюдался спад: отмечается снижение производства гражданских судов и катеров (практически в 2 раза). Рост объема внутреннего рынка происходил за счет увеличения объемов заказов для ОПК. Однако темпы роста к 2018 г. снизились (относительно 2015 г.), в том числе военной продукции, доля которой в общем объеме судостроительной промышленности составляла почти 90%.

3. Негативные тенденции были характерны также для промышленности обычных вооружений, боеприпасов и спецхимии. Так, темпы роста промышленности обычных вооружений снизились до 1,6%, а промышленность боеприпасов и спецхимии в 2017 г. снизились на 6%.

Выбор данных государственных корпораций не случаен. Эти институты тесно взаимосвязаны, так как их, кроме государственной поддержки, объединяет еще и совместная деятельность. По крайней мере, такие намерения были озвучены со стороны этих двух корпораций. Ниже приведем некоторые примеры и попробуем разобраться, существует ли на самом деле такое взаимодействие.

2015 г. – Решение об объединении усилий двух госкорпораций в научно-технической сфере, предусматривало создание на базе технопарка «Саров» совместного инжинирингового центра, а также создание совместного научно-технического совета, деятельность которого должна состоять в отслеживании и координировании деятельности двух госкорпораций по наиболее прорывным направлениям, а именно: неядерные вооружения, суперкомпьютерные технологии, лазерные и информационные технологии [6, 7].

В настоящее время информации о создании на базе технопарка «Саров» совместного инжинирингового центра нет. Что же касается объединения усилий в научно-технической сфере, то 16 апреля 2019 г. был подписан меморандум о взаимопонимании, подтверждающий намерения сторон осуществлять совместную деятельность по развитию отечественной микроэлектронной компонентной базы (ЭКБ) [8, 9].

2018 г. – Решение о создании совместного предприятия, деятельность которого заключается в разработке программного продукта – системы управления полным жизненным циклом изделия (PLM-системы), потребителями которого, в первую очередь, будут предприятия ОПК [10].

Совместное предприятие для разработки системы управления полным жизненным циклом изделия (PLM-системы) было создано. Данный проект будет профинансирован примерно на 5 млрд рублей за счет субсидии Минпромторга и внебюджетных средств. Цикл разработки продукта составит около 5 лет [11].

2019 г. – Освоение международных рынков, создание консорциумов или альянсов [12].

В 2019 г. ГК «Росатом» стала центром компетенций Федерального проекта «Цифровые технологии» и Национальной программы «Цифровая экономика». ГК «Росатом» несет ответственность за две дорожные карты: «Квантовые вычисления» (создание квантового компьютера) и «Новые производственные технологии» (совместно с АО «Ростех»). Центр компетенций НТИ по направлению «Новые производственные технологии» организует и развивает проектный консорциум в области новых производственных технологий – основной организационный механизм трансфера и развития ППТ, разрабатываемых Центром НТИ СПбПУ. Консорциум объединяет представителей науки, образования и промышленности. По состоянию на апрель 2019 г. консорциум Центра насчитывал более 50 участников, включая 4 госкорпорации, 16 ведущих университетов, 3 крупнейшие научные организации и др., а также более 25 компаний-партнеров. В консорциум также входят предприятия ГК «Ростех» («Вертолеты России», ОДК, КАМАЗ, АВТОВАЗ и др.) [13].

2019 г. – Совместная деятельность в области радиационных технологий в медицине и промышленности, реализация совместных проектов по лечению онкологических заболеваний, обеспечение взаимодействия для эффективной реализации проектов в области ядерной медицины и адронной (протонной и ионной) терапии [12].

Был подписан соответствующий договор между холдингом «Швабе» (входит в госкорпорацию «Ростех») и компанией «Русатом Хэлскеа», выступающей интегратором госкорпорации «Росатом» в области радиационных технологий в медицине и промышленности [14].

2020 г. – Создание новых материалов и технологий производства изделий из полимеров, металлов, сталей и сплавов, керамики, композитных материалов [15].

Компания «ЗиО-Подольск» из машиностроительного дивизиона корпорации «Росатом» — «Атомэнергомаш» изготовила и отгрузила комплект котельного оборудования для первого в России завода по переработке отходов в энергию, который строит компания «РТ-Инвест» Госкорпорации «Ростех». Общая масса отгруженной продукции составила порядка 1300 тонн [16].

Таким образом, на основе доступной информации можно заключить, что между двумя госкорпорациями существует взаимодействие и реализуются совместные проекты.

Несмотря на положительные финансово-экономические и производственные данные, которые ежегодно выкладываются ГК «Росатом» и ГК «Ростех» на официальных сайтах, проблемы в корпорациях существуют, поэтому более подробно они будут рассмотрены в следующем разделе.

Анализ проблем ГК «Росатом» и ГК «Ростех»

Анализ проблем в госкорпорации «Росатом» позволил разбить их на три блока: производственные, финансово-экономические и экологические. Так, к производственным можно отнести следующие:

1. Проблема создания атомного ледокольного флота. Сорваны сроки сдачи серийных ледоколов «Сибирь» и «Урал» [17].
2. Проблемы на Ленинградской АЭС (с графитовой кладкой), Калининской АЭС (с новым, четвертым энергоблоком), Балаковской АЭС [17].
3. Проблемы со строительством Балтийской АЭС в Калининградской области. Станцию признали нерентабельной. Стоит отметить, что до этого признания на ее строительство было истрачено бюджетных средств более 65 млрд руб.
4. Проблемы с созданием космической электродвигательной ядерной установки и космического телескопа.
5. Непонятной остается ситуация на Нововоронежской АЭС, где в 2016 г. произошла авария на — как это было представлено руководством корпорации — «супербезопасном, сверхсовременном» энергоблоке.

К экономическим и финансовым:

1. Строительство АЭС за рубежом за счет государственного бюджета. Так, проекты в Египте, Венгрии, Белоруссии, Индии осуществляются за счет госкредитов, в Финляндии — на деньги Фонда национального благосостояния, в Турции — за счет прямых вливаний [17].

2. За счет государственных субсидий продолжается сохранение реакторов на быстрых нейтронах, несмотря на то, что сама по себе станция нерентабельна [18].

Экологические проблемы:

1. Утечка радиоактивного изотопа рутений-106: зафиксировано повышение концентрации этого изотопа в атмосфере. Источник загрязнения находится в Челябинской области, где находится предприятие ГК «Росатома» «Маяк» [17].

2. Аналогичная ситуация сложилась рядом с БАЭС, где зафиксировано радиационное загрязнение. Так, например, в питьевом водозаборе обнаружены высокие уровни содержания альфа-радионуклидов, подземные воды и донные

отложения отнесены к категории радиоактивных отходов, в воде Белоярского водохранилища присутствует тритий, а в Ольховском болоте – плутоний, в реку Теча сбрасывали радиоактивные отходы деятельности комбината «Маяк», где они до сих пор находятся в донных отложениях.

3. В Мурманской области первый и второй энергоблоки Кольской АЭС построены еще в 1973–1974 годах. Ни один из энергоблоков не имеет защитной оболочки. Реакторы не защищены от падения самолетов, от любых утечек радиации в случае аварии. Самые опасные АЭС: Ленинградская, Смоленская и Курская, где до сих пор работают реакторы чернобыльского типа РБМК-1000 (реакторы запрещены во всем мире).

4. Проводятся эксперименты по повышению тепловой мощности реакторов (это приводит к увеличению выбросов радионуклидов) на Ростовской станции, на Балаковской, Калининской и Кольской АЭС. Это увеличивает их опасность, повышает вероятность не только утечек, но и катастроф [19].

Следует отметить, что в настоящее время ГК «Росатом» почти полностью зависит от государственной поддержки, т.е. от бюджетных вливаний. Особенно это касается строительства АЭС за рубежом. Также немаловажным фактом является то, что в обществе сложилось негативное отношение к строительству АЭС, в первую очередь, из-за проблем захоронения радиоактивных отходов. Поэтому сдерживающими факторами для развития атомной промышленности в России остаются возможность возникновения ядерных катастроф и проблемы утилизации отходов, так как пока еще не существует эффективного способа ликвидации продуктов распада, а также переработки и подготовки радиоактивных отходов (РАО) к захоронению. Таким образом, остаётся актуальным вопрос модернизации действующей системы в сфере обращения с РАО.

Анализ существующих проблем в госкорпорации «Ростех» позволил также разбить их на три блока: производственные, финансово-экономические и управленические. Так, к производственным проблемам относятся следующие:

1. Недостаточная загрузка мощностей.

2. Дублирование разработок в конструкторских бюро, особенно после поглощения госкорпорацией ПАО «ОАК» [20].

3. Зависимость от иностранных запчастей. Например, «Уралтрансмаш», который входит в корпорацию, при разработке новой модели трамвая столкнулся с проблемами разработки ходовой части из-за отсутствия запчастей, которые было необходимо приобретать зарубежом [19].

4. Высокая зависимость отечественного производства от импортных комплектующих приводит к недозагрузке производственных мощностей. Зависимость на некоторых предприятиях авиационной промышленности достигает до 80% и в основном относится к ключевым элементам конструкции самолета [21].

5. Недостаточный уровень диверсификации производства, что приводит к низкому уровню доли гражданской продукции в общих объемах производства [22].

К экономическим и финансовым:

1. Непрофильные активы, неиспользуемые земельные участки и производственные площади, которые увеличивают сумму долгов предприятий госкорпорации. Кроме этого необходим пересмотр логистики складского хозяйства в соответствии с меняющейся производственной программой.

2. Низкий уровень спроса на гражданскую продукцию, основанную на отечественных разработках, связанный, в том числе, с высокой конкуренцией иностранных аналогов [23].

3. Низкий уровень коммерциализации научных разработок, низкая эффективность применяемых механизмов [22].

4. Санкции, введенные западными странами против некоторых российских компаний, под которые попали и предприятия госкорпорации.

Что же касается проблем *управления*, то здесь можно выделить следующие:

1. Нехватка высококвалифицированных кадров, что тормозит повышение производительность труда [24].

2. Избыточная численность персонала, что косвенно приводит к увеличению издержек производства и росту долгов предприятий.

3. Большое количество управленческого персонала, которое увеличивается при поглощении корпорацией новых предприятий [25].

4. Чрезмерное разрастание масштабов государственной корпорации, что приводит к снижению уровня менеджмента и контроля финансовой активности [23].

Большинство проблем госкорпорации «Ростех» были получены ею «по наследству» с присоединением новых компаний. Для решения финансовых проблем потребуются государственные субсидии [26], т.к. прибыли госкорпорации хватает только на выплату процентов по долгам. Для решения проблем, связанных с количеством и качеством кадрового потенциала, необходимо создать систему подготовки кадров, в которую будут входить как вузы, так и учреждения среднего профессионального образования. Кроме этого для высвобождающихся кадров нужно создать систему переобучения. Это приведет к росту производительности, с одной стороны, и к уменьшению издержек, с другой.

Также необходимо пересмотреть структуру госкорпорации с учетом имеющихся на данный момент активов. Это позволит оптимизировать непрофильные активы, которые увеличивают долговую нагрузку.

Повышение уровня коммерциализации научных разработок позволит увеличить число заказов и, соответственно, повысить загрузку мощностей. В то же время необходимо постепенно отказываться от использования импортных комплектующих, что также положительно скажется на загрузке мощностей и использовании трудового потенциала предприятий, входящих в госкорпорацию. Опосредованно этому будут способствовать санкции, введенные против компаний, входящих в «Ростех», западными странами.

Помимо приведенных во втором разделе проблем (отметим, что это не все существующие проблемы в корпорациях), в настоящее время, в связи со сложившейся во всем мире ситуацией, связанной с коронавирусом COVID-19 и ситуацией на нефтяном рынке, очевидно, возникнут новые, еще более серьезные проблемы. Так, ГК «Росатом» уже столкнулась с тем, что ей пришлось ввести особый режим на всех атомных станциях в России и отправить максимальное число сотрудников на удаленную работу [27]. Не совсем понятно, как корпорация при таких условиях будет продолжать реализацию тех зарубежных проектов, которые связаны со строительством АЭС в странах, где сложилась тяжелая эпидемиологическая обстановка.

Другая проблема – негативное влияние эпидемиологического кризиса на цепочки поставок. Например, уранодобывающие предприятия «Росатома» – «Атомредметзолото» и группа «Uranium One» продолжают работать, поставки осуществляются в соответствии с намеченными ранее планами и обязательства перед заказчиками выполняются. Однако в связи с тем, что уже в 2019 г. наметился тренд на сокращение складских запасов урана, их наличие во многом определило низкий уровень цен в 2017–2018 гг., недостаточный для запуска новых проектов, поэтому «запаса мощности» в производстве сейчас нет [28]. Снижение добычи урана или вообще остановка добычи окажет ощутимое влияние на рынок.

Что же касается ГК «Ростех», то сложившаяся сложная ситуация, которая связанный с пандемией коронавируса, наоборот, позволила госкорпорации извлечь для себя определенные бонусы. Так, например, одно из подразделений корпорации, а именно компания «Швабе» занимается производством тепловизоров для дистанционного измерения температуры. Также компанией разработаны комплексные решения для организации мобильных госпиталей, которые по оснащению и функциям сравнимы с уровнем регионального многофункционального медицинского центра. Предприятие КРЭТ наращивает производство обеззараживателей воздуха, в которых используется ультрафиолетовое излучение, бактериальные механические фильтры, аэрозоли дезинфицирующих средств и озон и др. Степень обеззараживания некоторых моделей достигает 99,9%. Также предприятия корпорации «КРЭТ» и «Швабе» сейчас наращивают производство аппаратов искусственной вентиляции легких (ИВЛ), которые требуются для спасения жизней пациентов с тяжелой формой пневмонии, вызванной коронавирусом. Разработанный в госкорпорации комплекс городской системы видеонаблюдения «Безопасный город» позволяет контролировать соблюдение гражданами карантинного режима [29].

В заключение следует отметить, что:

1. Эффективное управление деятельностью таких институциональных образований как государственные корпорации сегодня без всяких сомнений благоприятствует социально-экономическому развитию России.

2. Задачи, поставленные перед ГК на момент их создания, можно считать частично выполненными. Например, ГК «Росатом» успешно осуществляет строительство АЭС как в России, так и зарубежом. ГК «Ростех» наладила выпуск серийного производства военной продукции, но и возродила некоторые компании, например, ПАО «КАМАЗ», который на сегодняшний день является рентабельным предприятием.

3. Несмотря на поддержку со стороны государства и предоставляемые финансовые преимущества госкорпорациям, по сравнению с другими корпорациями и компаниями они не оправдывают тех надежд, которые на них возлагаются. Так, не все предприятия госкорпораций являются конкурентоспособными. Например, в ГК «Ростех» таким предприятием является ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация» из-за малого объема внутреннего рынка и недостаточно развитого экспорта. Усугубляется это тем, что единственным драйвером развития таких предприятий, часто относящихся к сфере ОПК, является государство (через рост коммерческих продаж гражданской продукции на внутреннем рынке). Что касается ГК «Росатом», то несмотря на расширение географии строительство АЭС осуществляется в основном за счет государственного финансирования [30, 31].

4. Исследования управления деятельностью рассмотренных в работе ГК позволило выделить общие проблемы для ГК «Росатом» и ГК «Ростех»: высокая степень изношенности генерирующих мощностей, проблема импортозамещения, слабо развитая внутриотраслевая кооперация, коррупционные скандалы. Что же касается совместных проектов и взаимодействия двух госкорпораций, то в этом направлении осуществляется тесное сотрудничество.

5. Такие институциональные образования как государственные корпорации являются на данный момент достаточно прогрессивной формой, способной не только выполнять возложенные на них задачи, но и стать «полюсами роста».

Литература

1. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 02.12.2019) "О некоммерческих организациях" (ст.7) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/933187ac22e14-635e1e3ba1c5d5ca118bca5b17d/ (дата обращения: 23.04.2020)
2. Федеральный закон Российской Федерации от 1 декабря 2007 г. N 317-ФЗ "О Государственной корпорации по атомной энергии "Росатом"" <https://rg.ru/2007/12/05/rosatom-doc.html> (дата обращения 22.05.2020)
3. Федеральный закон "О защите конкуренции" от 26.07.2006 N 135-ФЗ (последняя редакция) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/ (дата обращения: 23.04.2020)
4. Годовая отчетность «Росатом» <https://www.rosatom.ru/about/publichnaya-otchetnost/> (Дата обращения 27.03.2020).
5. Годовые отчеты «Ростех» <https://rostec.ru/investors/> (дата обращения 27.03.2020).
6. Официальный сайт ГК Ростех <https://rostec.ru/> (дата обращения 27.03.2020).
7. Ростех и Росатом объединяют усилия. <https://rostec.ru/news/4516317/> (дата обращения 27.03.2020).

8. Официальный сайт ГК «Росатом» <https://www.rosatom.ru/about/> (Дата обращения 27.03.2020)
9. АО «РАСУ» и ООО «Элемент» подписали меморандум о сотрудничестве в развитии отечественной микроэлектронной компонентной базы, 16 апреля 2019г. <https://www.rosatom.ru/ao-rasu-i-ooo-element-podpisali-memorandum-o-sotrudnichestve-v-razvitiu-otechestvennoy-mikroelektron/> (дата обращения 27.03.2020)
10. Официальный сайт. РИА Новости. <https://ria.ru/20180718/1524830052.html>. "Ростех" и "Росатом" объявили о создании совместного предприятия. (Дата обращения 03.03.2020)
11. Официальный сайт iot.ru/ Д.Кузичева/18.07.2018. «Ростех» и «Росатом» к 2023 году разработают PLM-систему за 5 млрд рублей. <https://iot.ru/promyshlennost/rostekh-i-rosatom-k-2023-godu-razrabotayut-plm-sistemu-za-5-mlrd-rublej> (дата обращения 27.03.2020)
12. Росатом, «Ростех» и «Роскосмос» обсудили возможности совместного выхода на международные рынки, 05 Августа, 2019. <https://www.rosatom.ru/journalist/news/rosatom-rostekh-i-roskosmos-obsudili-vozmozhnosti-sovmestnogo-vykhoda-na-mezhdunarodnye-rynki/> (дата обращения 27.03.2020)
13. Центр компетенций НТИ по направлению «Новые производственные технологии» https://nti2035.ru/technology/competence_centers/spbpu.php (дата обращения 23.04.2020)
14. Ростех и Росатом будут вместе бороться с онкозаболеваниями <https://rostec.ru/news/rostekh-i-rosatom-budut-vmeste-borotsya-s-onkozabolevaniyami/> (дата обращения 23.04.2020)
15. «Росатом» и «Ростех» провели заседание по вопросам создания новых материалов и технологий производства, 20 Марта 2020. Пресс-служба МГ ARMTORG по материалам НПО «ЦНИИТМАШ». <https://armtorg.ru/news/31004/> (дата обращения 27.03.2020)
16. Предприятие Росатома изготовило оборудование для первого в России завода по переработке отходов в энергию https://rostec.ru/news/predpriyatiye-rosatoma-izgotovilo-oborudovanie-dlya-pervogo-v-rossii-zavoda-po-pererabotke-otkhodov-v/?phrase_id=184833 (дата обращения 23.04.2020)
17. Реакция на рутений <https://versia.ru/kak-rosatom-iz-lokomotiva-rossijskoj-yeconomiki-prevratilsya-v-obuzu-dlya-byudzheta-i-pogryaz-v-skandalax> (дата обращения 23.04.2020)
18. «Растет риск повторения аварий, как в Чернобыле. Например, на БАЭС». Где находятся самые опасные атомные электростанции в России и почему у них нет будущего. 6 Декабря 2019. https://www.znak.com/2019-12-06/gde_nahodyatsya_samye_opasnye_atomnye_elektrostancii_v_rossii_i_pochemu_u_nih_net_buduchego (дата обращения 23.04.2020)
19. "Ростех" перешел черту? http://www.moscow-post.su/economics/rostex_pereshel_chertu26636/ (дата обращения 23.04.2020)
20. "Ростех" предложил три варианта развития ОАК <https://www.interfax.ru/business/678783> (дата обращения 23.04.2020)
21. Пора летать. YotaPhone «Ростеху» кажется мало <https://lenta.ru/articles/2018/08/02/rostec/> (дата обращения 23.04.2020) [
22. Роль крупных компаний в научно-технологическом развитии https://issek.hse.ru/data/2016/06/09/1116827980/29-31march2016_rol_krupnih_kompanii.pdf (дата обращения 23.04.2020)
23. «Ростех»: успех за счет бюджета <https://webnewsite.ru/rosteh-uspeh-za-schet-byudzheta/> (дата обращения 23.04.2020)
24. Ростех представил варианты решения кадровых проблем в промышленности <https://www.aviaport.ru/digest/2014/11/05/313139.html> (дата обращения 23.04.2020)
25. Не страшно, что МС-21 будет летать с двигателями из США <https://www.gazeta.ru/army/2018/02/27/11665027.shtml> (дата обращения 23.04.2020)

-
26. «Черная дыра неэффективных госкорпораций». <https://www.rline.tv/news/2019-07-22-chernaya-dyra-neeffektivnykh-goskorporatsiy-chemezov-poprosil-300-mlrd-rubley-na-pokrytie-dolgov-ros/> (дата обращения 23.04.2020)
 27. "Росатом" ввел особый режим на всех российских АЭС из-за пандемии. INTERFAX.RU <https://www.interfax.ru/russia/701067> (дата обращения 26.03.2020)
 28. Смертина П. Уран дорожает по болезни. Кантантиные меры приводят к сокращению предложения Газета "Коммерсантъ" № 60 от 03.04.2020, стр. 6. <https://www.kommersant.ru/doc/4311109> (дата обращения 23.04.2020)
 29. Новости Ростех <https://rostec.ru/news> (дата обращения 23.04.2020)
 30. Фролов И.Э. Оценка потенциала развития российской авиации в долгосрочной перспективе с учетом освоения Арктики: воспроизводственный и технологический аспекты // Проблемы прогнозирования. 2016. № 6. С. 30–41.
 31. Фролов И.Э. Оценка развития российского высокотехнологичного комплекса в условиях низкой инфляции и ограниченности господдержки // Проблемы прогнозирования. 2019. № 4. С. 3–15.

E. Akinfeeva (e-mail: tyusha08@gmail.com)

Senior researcher, Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences;
Leading researcher, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences

M. Nikanova (e-mail: flowerchek1982@mail.ru)

Senior researcher, Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences;
Senior researcher, Central economics and mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences

A RESEARCH ON THE ACTIVITIES OF STATE-OWNED CORPORATIONS IN RUSSIA (ROSATOM AND ROSTEC IN PARTICULAR)

The article is dedicated to the study of financial and economic activities, production and management of the state-owned corporations Rosatom and Rostec and to the challenges they are meeting.

Keywords: state-owned corporations, Rosatom, Rostec, financial and economic activity, production.

DOI: 10.31857/S020736760010804-3

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

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

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

Текст статьи представляется в формате Microsoft Word в соответствии со следующими параметрами: шрифт Times New Roman, размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5. Иллюстративный материал должен быть представлен в форматах **tiff, eps**. Отсканированные изображения должны быть с разрешением не менее 300 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 принятymi 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 26.08.2020 г.

Тираж 150 экз. Зак. 12/8а. 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-040-19

ООО «Интеграция: Образование и Наука»

105082, г. Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1, пом. 1314

Отпечатано в ООО «Институт Информационных технологий»

ГАУГН-ПРЕСС

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



КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

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



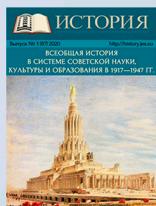
ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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

НАУЧНАЯ И УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА



СЕТЕВАЯ ПЕРИОДИКА



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

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ ГАУГН

НА БАЗЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА РАН



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, член-корреспондентов, докторов и кандидатов наук.



ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ

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



МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

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



УДОБСТВО

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



СТУДЕНЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ

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