

Международный научный
и общественно-политический журнал

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА

SOCIETY AND ECONOMY

№5, 2021

Журнал учрежден академиями наук – участниками
Международной ассоциации академий наук

Выходит 12 раз в год.

Главный редактор – член-корреспондент РАН
К. Микульский

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

СОДЕРЖАНИЕ

Дмитрий Егоров. О современной экономической науке с позиции гносеологического реализма	5
Юрий Лиференко. Воссоздание в России капитализма, мало способного развивать экономику	20
Сергей Луценко. Баланс экономических интересов собственника и менеджмента в корпоративном управлении	38
Нина Пусенкова. Политика декарбонизации европейских и американских нефтяных компаний	50
Дмитрий Файков, Дмитрий Байдаров. О диверсификации оборонного сектора экономики	69
Борис Хейфец, Вероника Чернова. Политика умного импортозамещения в КНР	84
Игорь Балюк. Проблема внешнего долга США: существует ли решение?	101
Алина Агеева, Никита Стрелковский. Регулирование миграционной политики стран Европейского союза в условиях пандемии COVID-19	117

CONTENTS

D. Egorov. On the present-day state of economics from the standpoint of epistemological realism	5
Yu. Liferenko. Reconstruction of capitalism in Russia, which is nearly incapable of developing the economy	20
S. Lutsenko. The balance of economic interests of shareholders and management in corporate governance	38
N. Poussenkova. Decarbonization policy of European and American oil companies	50
D. Faikov, D. Baydarov. On the diversification of the military-industrial sector of the economy	69
B. Heifetz, V. Chernova. Smart import substitution policy in the People's Republic of China	84
I. Balyuk. The USA external debt problem: is there a solution?	101
A. Ageeva, N. Strelkovskii. Regulation of the migration policy of the European union countries in the face of the COVID-19 pandemic	117

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

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

© 2021

Дмитрий Егоров

доктор философских наук, профессор Псковского филиала Академии ФСИН России и Псковского государственного университета (г. Псков, Россия)

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

О СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ С ПОЗИЦИИ ГНОСЕОЛОГИЧЕСКОГО РЕАЛИЗМА

Автор считает, что методологические противопоставления нормативных и позитивных теорий, а также дедуктивно-аксиоматического и конкретно-исторического методов в значительной степени схоластичны. Обосновывается тезис, что «эмпирический поворот» в экономике, в сущности, есть регресс к методологии позитивизма конца XIX – начала XX века.

Ключевые слова: методология, нормативная теория, парадигма, позитивная теория, принцип, экономическая теория.

DOI: 10.31857/S020736760014934-6

Гносеологический реализм – философская позиция, предполагающая принципиальную познаваемость мира, хотя на каждом конкретном этапе развития человечество располагает лишь знанием относительно истинным. Однако абсолютная истина как полное знание о мире, вполне вероятно, никогда не будет достигнута. Тем не менее, в знании, наряду с элементами заблуждения, всегда присутствуют элементы истины.

Здесь важно отметить, что тезис о принципиальной познаваемости мира предполагает принятие следующих философских принципов: 1) признание существования мира; 2) признание существования истины; 3) признание единства мира (и истины).

Принцип существования мира, очевидно, необходим: если отрицать это существование, то что, собственно, мы собираемся познавать? Принципам (2–3) дадим комментарии:

Истина – соответствие мысли своему предмету. Это определение дано Платоном¹ и было принято как цель деятельности сформировавшимся в Новое время социальным институтом науки: «цель научного познания – выработка истинного знания о мире» [3. С. 155]². Любая мысль (а также упорядоченная

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта «О единстве экономической теории» № 19-010-00092.

¹ «... тот, кто говорит о вещах в соответствии с тем, каковы они есть, говорит истину; тот же, кто говорит о них иначе – лжет» [1. С. 615]. Вот одна из современных формулировок: «истина – соответствие приписывания присущности» [2. С. 10]. Очевидно их практическое совпадение.

² А. Никифоров, не отрицая известных сложностей использования классического понятия истины (в частности, отсутствия четких и однозначных критериев истины), тем не менее указывает, что отказ от понятия истины разрушает ядро нашего мышления, – логику, и лишает смысла научную деятельность [4. С. 52, 56]. Мы полностью разделяем эту точку зрения.

совокупность мыслей, например, теория) предполагает, что мир имеет упорядоченность: ибо мысль есть идеальная модель какого-то аспекта реальности, и будь мир полным хаосом, его нельзя было бы помыслить (построить его модель).

Принцип единства мира означает единство законов, лежащих в основе этого упорядочивания. Его принятие лежит в основе науки: научное знание универсально, то есть не зависит от места и времени его получения. Единство мира подразумевает единство истины.

В настоящей работе мы предполагаем рассмотреть некоторые тенденции в современной экономической теории и методологии экономики с позиции гносеологического реализма (то есть, в том числе принятия принципов (1–3)).

В частности, мы предполагаем показать, что современная методология экономики отягощена рядом ложных (мнимых) дихотомий, ведущих к ее фрагментации. По нашему мнению, это есть признак скорее кризиса, нежели прогресса.

Также мы предполагаем эксплицировать некоторые следствия из признания «множественности истин» (что становится последние десятилетия «модным трендом»): по нашему мнению, вопрос об отношении к категории «истина» есть форма вопроса о демаркации науки от других форм знания.

Эти две обозначенные нами темы, по нашему мнению, тесно связаны между собой.

Нормативные теории – позитивные теории. Традиции разграничения позитивных (описывающих то, что в реальности есть) и нормативных (описывающих, какой экономика должна бы быть) экономических теорий как минимум 200 лет (см., напр.: [5. Гл. 5]). Мы, конечно, не собираемся спорить с тем, что модель реальности в настоящем (а любая теория – это идеальная модель) и модель желательной реальности, – это не одно и то же. Вопрос в том, являются ли эти типы теорий *принципиально разными* не только по своему предназначению, но также и по методам построения, и по своей внутренней архитектуре.

Обсуждаемая дихотомия была четко сформулирована в рамках философии логического позитивизма³, а именно: принципы «позитивной» теории и можно, и нужно получать индуктивно (обобщая факты), а вот нормативные теории строятся якобы иначе: интуитивно находятся некие принципы,

³ Термин «позитивизм» зачастую употребляют весьма вольно. Мы понимаем под философией логического позитивизма (неопозитивизма, «З-го позитивизма») идеи Б. Рассела [6], раннего Витгенштейна [7] и философов Венского кружка о том, что в науке следует избавляться от метафизических предположений, путем проверки научности теорий методом верификации: если теоретическое положение можно свести к фактам – оно научно, если нет – оно метафизично, следовательно – ненаучно.

Концепции К. Поппера и его учеников (И. Лакатоса, П. Фейерабенда, др.) относятся к постпозитивизму. Важно отметить: постпозитивизм не является развитием логического позитивизма. Более того, постпозитивизм является его антагонистом: именно в работах постпозитивистов была показана философская несостоятельность позитивизма логического. К. Поппер прямо и, на наш взгляд, вполне обоснованно утверждал [8. Р. 87–97], что его работа 1934 года «Logik der Forschung» [9] привела к философской смерти логического позитивизма.

дедуцирующие следствия, которые и описывают желательное положение дел⁴.

Но, как ясно показал, например, К. Поппер еще в первой половине XX века, выведение аксиом и принципов индуктивно (общего через единичное) не то чтобы сложно или «неэффективно», а просто невозможно [9. С. 88–93, 124–126], и исследования в области философии науки после Поппера определенно свидетельствуют, что никто с тех пор его аргументы не опроверг (см., напр.: [11]). Создание теории (нахождение ее принципов) – процесс неформализуемый, и определенно не является «индукцией из фактов» [12. С. 299, 336]. Иначе говоря, любое наблюдение, эксперимент (то есть наблюдение в специально созданных условиях) и вообще любая подборка фактов уже *предполагают* некоторую теоретическую схему, вне которой просто немыслимы. Любая попытка вывести общее из групп единичностей противоречива, поскольку образование группы уже предполагает общее в качестве своего основания [13]. Иными словами, исследователь, провозглашающий, что его теория «выведена из фактов», реально уже на стадии подборки фактов имеет некую теоретическую схему, которая и определяет то, какие факты будут отобраны. Наблюдение всегда целенаправленно: мы исходим из определенной задачи и наблюдаем (в принципиально бесконечно разнообразном мире) только то, что нужно для решения этой задачи. То, что наш гипотетический исследователь может не отдавать себе отчета в наличии у себя предварительной теоретической схемы – ничего принципиально не меняет в том, что он *делает* (хотя довольно сильно влияет на то, что он о своих действиях говорит и думает)⁵.

Соответственно, принципиальной разницы между нормативными и позитивными теориями нет ни по методам их построения, ни по их внутренней архитектуре. По нашему мнению, никакая теория, взятая *per se*, вне контекста, не является ни нормативной, ни позитивной. Позитивной или нормативной теория становится, когда она (ее принципы) ставится в соответствие либо какому-то фрагменту мира реального, либо какому-нибудь миру идеальному. Например: позитивна или нормативна теория общего экономического равновесия (ТОЭР) Эрроу–Дебре [15]? Если мы рассматриваем ситуацию электронных торгов с потенциально бесконечно делимым товаром, при большом количестве продавцов и покупателей, отсутствием агентов с доступом к инсайдерской информации и ряде других условий, ТОЭР может рассматриваться как теория позитивная. А при переходе от плановой экономики к рыночной

⁴ Различие нормативного и позитивного в экономической науке обосновывалось также и апелляцией к «гильотине Юма», то есть невозможностью выведения этических принципов из фактов (при этом нормативное отождествлялось с этическим, а потому нормативные и позитивные аспекты экономики должны бы быть строго отделены друг от друга). Но это отождествление, как верно отмечает, например, У. Хэндс [10. С. 56–57], является ложным: нормативные аспекты экономики совсем не обязательно должны регулироваться этикой.

⁵ Конечно, наше изложение представлений о сущности научной теории по необходимости сжато. Подробнее см. [11; 14. С. 61–86].

(в частности, в России в конце XX века) ее роль была, очевидно, нормативной: «главное – форсированная приватизация, а дальше все сделает рынок, ведь он обязательно придет в состояние оптимального равновесия, ибо это “математически доказано”».

Другим примером является теория рационального выбора (ТРВ): «...теория рационального выбора является ядром современной микроэкономики, и микроэкономисты всегда считали ее... позитивной научной теорией» [10. С. 53]. В процитированной работе Хэндс приводит ряд примеров нормативной интерпретации ТРВ и констатирует «склонность все большего числа экономистов рассматривать ТРВ в качестве нормативной теории рациональности и отделять нормативное от этического» [10. С. 72]⁶.

Дедуктивно-аксиоматический метод – конкретно-исторический (эмпирический) метод. Эта дилемма также идет от идей позитивизма: представления, что при исследованиях исторически конкретных экономических систем применяются якобы принципиально иные процедуры (сбор и обобщение фактов), нежели при дедуктивно-аксиоматическом построении универсальных теорий, – и потому это якобы принципиально разные методы. Ярким образом такой логически ложной коллизии является «спор о методах» между К. Менгером и Г. Шмидлером (по нашему мнению, эта дискуссия если что-то и продемонстрировала, то только догматизм и методологическую ограниченность обеих сторон).

У обозначенного в данном разделе противопоставления (сопровождающе-ся, как правило, рекомендацией следовать какой-то одной части выше-сформулированной дилеммы⁷) есть немало сторонников и в XXI веке. Так, в работах В. Ефимова [16] содержится критика мейнстрима, именно как аксиоматизированной и математизированной теории (отчего якобы мейнстрим и неадекватен экономической реальности), и призыв к возврату к методологии Г. Шмидлера, к «конкретным теориям с опорой на факты» и т.д.

По этому поводу мы отметим следующее. Наука – это иерархия теорий, от предельно общих (универсальных) до частных (объясняющих конкретные ситуации, используя теории универсальные). Противопоставление общих (и потому абстрактных) и конкретных теорий – это «противопоставление» разных уровней единой иерархии. Так, в механике есть множество конкретных моделей и частных теорий, но никому и в голову не придет противопоставлять их

⁶ Отметим, что в этой статье Хэндс не обсуждает критериев, при каких условиях та или иная интерпретация ТРВ уместна (ограничиваясь перечислением громких имен интерпретаторов), и понятно почему: выделение таких критериев (а ими может быть только соответствие/несоответствие принципов теории какой-то реальности: эмпирической либо идеальной) очевидно идет вразрез с инструменталистскими установками мейнстрима.

⁷ Мы имеем в виду, в частности, имевшую место в XX веке поляризацию «радикальный рационализм» (Мизес, Роббинс) – «ультраэмпиризм» (Хатчисон). В такой крайней форме эта дилемма принадлежит уже истории экономических учений, однако тенденция одностороннего подхода к проблеме проверки экономических теорий, очевидно, существует.

абстрактным законам Ньютона. Что касается конкретно мейнстрима, его критика, как предельно общая аксиоматизированная теория, могла бы быть уместна, если бы разработкой аксиоматического ядра (например, в форме ТОЭР Эрроу–Дебре) все и ограничивалось. Но современный экономический мейнстрим, очевидно, не таков и представляет собой многоуровневую иерархическую научную программу с множеством достаточно конкретных теорий и моделей (многие из которых имеют не только эмпирическое истолкование и подтверждение, но и вполне конкретную практическую ценность).

Мы согласны с тем, что неоклассический мейнстрим дает во многом искаженную картину экономической реальности, – но дело тут не в аксиоматическом методе как таковом, а в неадекватно выбранных аксиомах⁸.

Согласны мы и с тезисом о большой идеологической роли мейнстрима в апологетике современного мирового финансово-экономического порядка, но дело тут, по нашему мнению, не в аксиоматическом методе *per se*, а во вполне конкретных принципах субъективизма и методологического индивидуализма: именно они являются теоретической основой в идеологическом обосновании якобы ненужности эталона у резервной валюты [17]⁹.

Что же касается призывов опираться на «конкретные факты», «интервью», «рассказывание историй», etc, здесь мы повторим тезис предыдущего раздела: такой призыв в чистом виде просто не может быть осуществлен в силу невозможности вывести хоть что-нибудь из одних фактов. Сам по себе набор фактов, если он не структурирован теорией, не означает ничего, и из него *ничего* не следует: также как груда кирпичей (даже очень большая, и высокого качества) в отсутствие архитектурного проекта останется просто грудой кирпичей. Проект может не быть нарисованым на бумаге по строгим правилам, но тогда он должен быть в сознании строителей (пусть в форме образа, ментальной картины). Позитивистски настроенные исследователи, даже если искренне уверены, что «идут от фактов», все равно имеют общую теоретическую картину реальности (в нашем случае – экономической), пусть и неотрефлексированную (содержащуюся в сознании в форме образов и принципов «здравого смысла»), ибо, в отличие от квантовой механики, для понимания большинства экономических проблем обычного здравого смысла вполне достаточно).

Если эта общая научная картина мира (в нашем случае – мира экономического) будет аксиоматизирована, само по себе это будет огромным плюсом. Вопрос в соответствии системы аксиом и принципов экономической реальности.

⁸ Собственно, аксиомы ТОЭР сами по себе вполне адекватны, пока мы рассматриваем ее как идеальную модель максимально эффективной экономики, эталон, к которому желательно стремиться. Эта идеальная модель – выдающееся интеллектуальное достижение. Неадекватными аксиомы ТОЭР становятся, если утверждать, что ТОЭР описывает не идеальный частный, а общий случай, то есть при неправомерном обобщении ее выводов.

⁹ А отсутствие эталона у денег, и, соответственно, каких-либо обязательств у эмитентов мировых валют, дает возможность практически безграничной финансализации всей мировой экономики, и превращении ее в одно огромное казино.

Что же касается тезиса о якобы избыточной математизации мейнстрима, то, по нашему мнению, степень адекватности теорий связана не со степенью их математизации, а с адекватностью их принципов (и только с этим). Сама по себе математизация – при прочих равных, – очевидный признак прогресса в развитии соответствующей теории. Огромное количество статей, переполненных изощренными математическими построениями и совершенно бессмысленных с точки зрения понимания процессов в экономической реальности, связано, по нашему мнению, не с математикой самой по себе, а со схоластичностью постановки задач и проблем. Эта схоластичность мейнстрима вытекает не из методов решения задач, а из искажения восприятия реальности, воспринимаемой сквозь призму неоклассических аксиом. Замена математических формул словесными рассуждениями здесь ничего не изменит по существу (разве только станет очевидной убогость выводов, если она не будет скрываться нагромождением математических формул).

Формальная элиминация «избыточной математизации» мейнстрима – это такая же формально-схематическая идея, как и представление, что математизация *per se* может привести к прогрессу, ибо дело совсем не в степени математизированности. Так, работы К. Эрроу весьма математизированы, в то время как не менее известные статьи Р. Коуза [18–19] математических выкладок не содержат. В то же время Коуз в этих своих двух работах, в сущности, уточняет условия, при которых рыночное (сетевое) регулирование экономики приводит к оптимальному распределению ресурсов в социуме¹⁰, и по сути как Эрроу, так и Коуз развивают один и тот же неоклассический подход, – неоинституциональный подход просто приближает мейнстрим к реальности, но отнюдь не отменяет жесткое ядро мейнстрима (каковой является теория идеального рынка).

Ряд авторов выступает за отказ от универсальных аксиоматизированных теорий с несколько иной аргументацией: основываясь на тезисах о якобы крайней сложности и/или постоянной изменчивости экономической реальности, что и делает создание универсальной экономической теории якобы невозможным. Из этого делаются выводы: в экономике следует ограничиваться созданием конкретных моделей для отдельных ситуаций, не претендуя на большее [20]; знание аккумулируется в экономике не вертикально, а горизонтально, методом генерации новых моделей для новых проблемных ситуаций [21. Р. 67], etc.

Здесь мы отметим следующее:

О тезисе якобы крайней изменчивости экономической реальности, меняющейся настолько резко, что перестают действовать закономерности, имевшие место ранее.

¹⁰ В первой из этих работ Коуз сформулировал понятие трансактных издержек и показал, что при их наличии рынок может быть менее эффективным способом координации, нежели директивное управление, – из чего вытекает принцип отсутствия трансактных издержек для модели идеального рынка. Во второй работе Коуз показал, что рыночное регулирование эффективно только при полной спецификации прав собственности, – что дает еще один необходимый для модели идеального рынка принцип.

По нашему мнению, за последние 100 лет случилось лишь одно принципиальное изменение экономической реальности: появление в 1971 году ничем не обеспеченной резервной валюты. Что же касается остальных изменений, мы никак не можем согласиться с тем, что какое-либо из них принципиально изменило сущность экономических процессов. Финансовые пузыри? – Первый финансовый пузырь был «надут» несколько сотен лет назад в Голландии («тюльпанная лихорадка»). Электронные деньги? – и что принципиально они меняют в экономике по сравнению с банковскими записями на бумаге, кроме ускорения сделок? Экономические процессы, как и раньше, сводятся к такой комбинации трудовых и природных ресурсов с промышленными и организационными технологиями, чтобы при возможно меньшей затрате ресурсов получить максимум полезного продукта. Два принципиальных типа таких организационных технологий, – сетевой (рыночный) и иерархический (плановый, командный), – тоже известны достаточно давно. Увеличилось количество типов ценных бумаг? – но все они, как и раньше, сводятся, в конечном счете, либо к фиксации прав собственности, либо чьего-то долга.

Важно отметить: единственное действительно принципиальное изменение экономической реальности (отказ от золотого обеспечения у доллара) не вызвало у экономистов практически никакой теоретической рефлексии. Финансиализация мировой экономики, рост деривативов, etc., – все это перешло из разряда немыслимого в возможное, а затем стало реальным в результате появления 100% фиатной резервной валюты. Без отражения этого фундаментального изменения «правил игры», – отражения в форме фундаментальной теории, – построение любых частных моделей процессов взаимодействия финансового и реального секторов мировой экономики в принципе не может привести к пониманию происходящего в мировой экономике (и вообще в мире): так же как груда цветных камушков никогда сама собой не сложится в мозаику, если нет общего эскиза.

Собственно, именно так и начинает выглядеть современная экономическая наука [22]. Вопрос в том, признать ли это «новой нормой» или же регрессом понятийного знания.

Что касается сложности экономических систем: согласимся, экономическая реальность сложна, как и физическая, химическая, социальная... Если бы она была проста и очевидна, наука была бы не нужна (в свое время это отметил еще К. Маркс). В то же время, принципиальная возможность построения универсальных теорий *необходимо* следует из принципа единства мира: если мир един в своей сути, то есть упорядочен по единым законам, то наука в целом (и каждая отдельная дисциплина) в принципе *может быть построена как* единая иерархическая система¹¹.

¹¹ При этом мы не утверждаем, что это сделать просто. Может быть, в силу человеческой ограниченности, эту задачу в полной мере и не удастся выполнить. Но мы категорически

Методологические декларации о «горизонтальном прогрессе» экономического знания возникли не на пустом месте. Как справедливо отметила по этому поводу О. Кошковец [22], это есть попытка легитимизации процесса так называемого «эмпирического поворота» в экономических исследованиях¹². Равнодушие эмпирических и экспериментальных исследований к наличию/отсутствию какого-либо теоретического построения/подхода О. Кошковец трактует как следствие тупиковости попыток превращения экономической науки в «чистую» дисциплину гипотетико-дедуктивного типа, замещения содержательных теоретических онтологий формальными [22. С. 18–19, 25–26], а также как процесс трансформации науки в «*нечто новое*», что мы лишь в силу институциональных и культурных причин продолжаем именовать “наукой”, но предположительно стоит обозначить как “технонаука”» [22. С. 33].

По нашему же мнению, «эмпирический поворот», конечно, трансформация, но отнюдь не развитие науки в «*нечто новое*», а методологический регресс.

Призыв к фактическому отказу от теоретического метода (и замещении гипотетико-дедуктивных теорий эмпирическими обобщениями) отнюдь не нов: это лозунг позитивистов конца XIX – начала XX веков¹³.

Однако значительно архаичнее отказ от принципа единства мира, который ряд авторов стремятся не только объяснить (какими-то якобы объективными «эпистемологическими основаниями»), но и фактически оправдать: «...любая деятельность, связанное с этим целеполагание, результаты и институализированные практики не могут не предполагать *общую* картину мира. И если в рамках научных занятий ее не формирует теория, значит, она *формируется в каком-то другом месте...* в рамках научной теории (к тому же формализованной и построенной на логико-дедуктивной основе) противоречие по определению существовать не может (иначе это подрывает ее истинность), но оно может существовать в рамках практик и в “картине мира”. Именно поэтому экономисты не испытывают дискомфорта, находясь в рамках балканализированной реальности и прямо противоречащих друг другу эконометрических оценок» [22. С. 18].

Здесь у нас возникает вопрос: что в приведенной обширной цитате подразумевается под «картиной мира», в рамках которой противоречие якобы «может существовать»? Такая «картина мира» – это в любом случае фундаментальная теория, просто неформализованная – представленная в сознании ее

не согласны с зачислением задачи построения универсальной экономической теории в разряд принципиально нереализуемых утопий (типа создания вечного двигателя).

¹² «Эконометриковерие» по Р. Капельшникову, то есть абсолютное превалирование эконометрических результатов над общей теорией, когда при конфликте между положениями теории и эконометрическими оценками экономисты отдают безусловное предпочтение вторым, полагая теоретические принципы условностью, не имеющей отношения к реальности [23. С. 13–16].

¹³ Как уже отмечено выше, ограниченность и тупиковость этого подхода была неоднократно продемонстрирована [8–9; 12–13].

носителя в виде набора образов, усвоенных во время обучения шаблонов интерпретации, общих принципов, лежащих в основе восприятия и интерпретации реальности (в нашем случае – экономической)¹⁴. Так вот, если такая картина мира (неформализованная теория) толерантна к противоречиям (отвергает принцип единства мира), – это есть переход ее носителей от мышления понятийного к мышлениюproto-логическому: как у членов архаических племен, в мышлении которых нормы классической логики (в частности, запрет на противоречие) действительно постоянно нарушаются [25].

Что формирует «картину мира» современного экономиста? Ответ очевиден: образование, в основе которого лежит неоклассический мейнстрим: с методологией инструментализма¹⁵ и верой в «эффективность рынков». Что формирует веру в «эффективность рынков»? – теоретическое ядро мейнстрима (а это – ТОЭР Эрроу-Дебре). Имеет место воистину удивительная ситуация: хотя при проведении конкретных исследований теоретическое ядро мейнстрима практически игнорируется, именно оно продолжает определять основные черты макроэкономической политики в большинстве государств мира.

Тезис об «эффективности рынков» лежал в основе монетаризма (в частности) и неолиберального поворота конца XX века (в целом); и он по-прежнему составляет парадигмальную основу и «новой макроэкономики», и «нового макроэкономического синтеза», и конструируемых на этой теоретической базе моделей DSGE (в которые закладывается постулат о стремлении экономики к точке равновесия в будущем)¹⁶.

Эта ситуация – тупик теоретического метода? Но, может быть, причиной тупика в экономической теории является не аксиоматизация как таковая, а совершенно конкретный ее вариант (современный неоклассический мейнстрим)?¹⁷

¹⁴ Иными словами, под «картиной мира» фактически понимается парадигма по Т. Куну [24] – в данном случае неоклассическая парадигма современного экономического мейнстрима.

¹⁵ Инструментализм, ставший в последние десятилетия практически методологической нормой мейнстрима, действительно приводит к сугубому эмпиризму: если принципы теории могут быть «какими угодно», то, в конечном счете, и теория в целом может быть какой угодно, но зачем она тогда нужна? Вполне закономерно, что теоретические принципы начинают восприниматься как условность, не имеющая отношения к реальности.

¹⁶ Совершенно неадекватна, по нашему мнению, следующая оценка ТОЭР: «...полная формализация теории общего экономического равновесия (ТОЭР) Л. Вальраса, проведенная К. Эрроу и Ж. Дебре, привела в итоге к резкому снижению интереса к ней и маргинализации на периферию экономической науки. Если до этого ТОЭР была теоретическим ядром неоклассического мейнстрима...» [22. С. 28].

Если под снижением интереса понимать снижение потока публикаций, – да, это так. Причина очевидна: если теория полностью разработана и закончена, что тут еще исследовать, и что публиковать? А вот утверждения о «маргинализации ТОЭР» и замещении ее в ядре мейнстрима какой-то другой теорией (кстати, какой?), по нашему мнению, верны с точностью дооборот.

¹⁷ А то, что в ведущих международных экономических журналах, вместо поисков выхода из теоретического тупика, нарастает вал публикаций, агрессивно навязывающий «множественность истин» как «новую норму» мышления, связано с тем, что отсутствие адекватного понимания процессов в мировой экономике кому-то выгодно?

О нормативизме К. Поппера и философии «множественности истин». К. Поппер – вероятно, самый известный и влиятельный философ науки XX века. Во второй половине XX века постпозитивистская методология К. Поппера и И. Лакатоса была весьма популярна у методологов экономики. Так, нормативный подход Поппера активно пропагандировал М. Блауг [5]¹⁸. Однако, как показал еще П. Фейерабенд, рациональные стандарты попперовского критического рационализма нарушались в процессе развития науки множество раз, и, что особенно важно, эти стандарты *должны были нарушаться*: «Строгое соблюдение правил не улучшило бы дела, а задержало прогресс науки» [26. С. 473].

Применительно к экономической методологии критику критического рационализма Поппера дал, например, У. Хэндс [27. С. 231–235], указав на реальные сложности фальсификации научных гипотез, в частности, проблему Дюгема¹⁹, и сделав вывод, практически повторяющий вывод Фейерабенда: «Строгая приверженность фальсификационистским нормам буквально *уничижала бы все существующие экономические теории...*» [27. С. 235].

Вся философия науки К. Поппера есть, в сущности, попытка решить проблему Дюгема²⁰ путем нахождения неких методологических правил: «...потому, что “мы никогда не можем решительно опровергнуть какую-либо теорию”, нам необходимо наложить методологические ограничения на стратегемы, которые могут использовать ученые для защиты своих теорий от опровержения. Эти методологические ограничения не являются избыточными приложениями к попперовской философии науки, наоборот, они относятся к ее базовым элементам» [5. С. 64].

Следует признать, что эта попытка преодолеть проблему Дюгема нормативными предписаниями (создать *универсальный* критерий для выбора предпочтительной теории) оказалась утопичной, и утопична она в принципе: интеллект любого конкретного методолога ограничен, а истина всегда

¹⁸ Методология Поппера предполагает при фальсификации конвенцию, по которой «заранее установлены критерии опровержения: следует договориться относительно того, какие наблюдаемые ситуации, если они будут действительно наблюдаться, означают, что теория опровергнута» [9. С. 247]; иными словами, К. Поппер предлагал запрет на гипотезы *ad hoc* (в последующем он использовал как синонимы «вспомогательным предпосылкам *ad hoc*» понятия «конвенционалистские стратегемы» и «иммунизирующие стратегемы»: см. [5. С. 64]).

¹⁹ Проблема Дюгема (именуемая также тезисом Дюгема, а в англоязычной литературе тезисом Дюгема-Куайна) заключается в невозможности «решающего эксперимента», однозначно опровергающего или подтверждающего какую-то конкретную гипотезу: «... физик никогда не может подвергнуть контролю опыта одну какую-нибудь гипотезу в отдельности, а всегда только целую группу гипотез. Когда же опыт его оказывается в противоречии с предсказаниями, то он может отсюда сделать лишь один вывод, а именно, что, по меньшей мере, одна из этих гипотез неприемлема и должна быть видоизменена, но он отсюда не может еще заключить, какая именно гипотеза неверна» [28. С. 224].

Понятно, что для общественных наук тезис Дюгема значим не менее чем для наук естественных.

²⁰ Это замечание полностью относится и к «менее нормативному» варианту философии науки Поппера: «методологии исследовательских программ» его ученика И. Лакатоса.

конкретна²¹. По этой причине мы считаем, что попперианский нормативизм научным экономическим сообществом был отвергнут²² вполне обоснованно.

С конца XX века практическим методологическим стандартом в экономике стал методологический плюрализм: исследователь может следовать такой методологии, какую считает наиболее адекватной, при условии, что эту свою методологию он ясно эксплицирует.

Однако методологический плюрализм должен оставаться методологическим: мы имеем в виду, что методология (в нашем случае – экономическая) есть «отрасль знания, изучающая экономическую науку как вид человеческой деятельности» [29. С. 17]. Иными словами, *методологический плюрализм не должен выходить за рамки науки*. А смысл науки – в поиске истины, иными словами: построении истинных моделей реальности.

Преодоление жесткого методологического нормативизма в экономической науке (точнее, его отвержение) привело к тому, что маятник качнулся в противоположную сторону. По нашему мнению, «маятник качнулся» слишком сильно: пришла мода на всякого рода постмодернистские «деконструкции», риторические исследования, etc. [31. С. 51].

Здесь важно отметить: все исследования такого рода подразумевают отказ от понятия объективности истины: имплицитно или даже эксплицитно [32]. Но вот что из этого следует:

Наука дает образ мира: в виде иерархии теорий, от фундаментальных до частных. В истинности этого образа (то есть соответствия оного реальности) мы можем убедиться тремя принципиальными способами:

- 1) принимая в качестве основания для последующих выводных предложений (теорем) как можно более очевидные утверждения (принципы);
- 2) строя выводы по правилам логики (что предполагает, в том числе строгое определение всех понятий и отсутствие противоречий в теоретическом знании);
- 3) сравнивая выводные предложения с фактами (то есть опытная, по возможности, количественная, проверка)²³.

Появление фактов, не согласующихся с наличным теоретическим образом реальности, как верно указал Дюгем, предполагает, что что-то в комплексе теорий следует менять, но не говорит – что именно. Перестраивать фундаментальную

²¹ Интересно отметить, что К. Поппер прекрасно понимал невозможность существования универсального критерия истины [12. С. 444–447] и справедливо указывал, что «отсутствие критерия истины не в большей степени лишает понятие истины смысла, чем отсутствие критерия здоровья делает бессмыслиценным понятие здоровья». [12. С. 446]. Однако в области методологии Поппер приложил огромные усилия, пытаясь решить столь же утопическую задачу создания универсального критерия для выбора предпочтительных теорий.

²² То, что нормативизм Поппера по факту был отвергнут, констатировал еще М. Блауг [5].

²³ Дополнительно раскроем этот тезис (следуя нашей работе [30]):

Выделяют три главных критерия истины: семантический, когерентный, прагматический. А теперь обратим внимание на то, что построение и проверка теорий в рамках научного метода в сущности сводится к поиску истины на основе одного из вышеуказанных критериев: семантический критерий истины лежит в основе условия (1), когерентный – в основе (2), прагматический – в основе (3).

теорию или предлагать частную гипотезу *ad hoc*, – каждый конкретный исследователь решает (и должен решать) сам. Поэтому единственно верного пути к истине не существует: наука это творческий процесс, идущий методом проб и ошибок.

Но при этом обязательно сохранение согласованности теорий между собой (через их сводимость к теории фундаментальной). Ситуация, когда отдельные теории не согласуются между собой, в процессе развития науки, конечно, неоднократно возникала, но всегда трактовалась как кризис и предполагала усилия по созданию более общей теории, снимающей такого рода противоречия. Поэтому, как только начинаются рассуждения о «множественности истин», «субъективности истины», etc, территорию науки (в традиционном смысле этого слова) мы покидаем.

Тенденции, отмеченной (и абсолютизированной) Д. Макклоски [32], – не искать в споре истину, а доказывать «правоту» (и/или утверждать тезис о «множественности истин»), – уже 2500 лет. Впервые в явном виде концепция относительности истины была сформулирована в Афинах софистами, в частности, Протагором: «Ветер холодный для того, у кого нет плаща, и теплый для того, у кого плащ есть»; «человек – мера всех вещей».

Жесткую оппозицию софистам в вопросе объективности истины (в том числе – истины моральной) составил Сократ и его последователи (Платон²⁴, Аристотель и их школы). Развитие европейской науки – это развитие линии Сократа, Платона и Аристотеля, предполагающей интерсубъективность и единственность истины²⁵. Эти идеалы не появились (вдруг) в Новое время, – тогда они только были институализированы (в виде школ, университетов, академий...). Обратимся к следующему тезису: «...в обществе модерна и в рамках проекта Просвещения именно наука имела привилегированный статус в вопросах производства общезначимого знания...» [22. С. 33], и зададим вопрос: с чем связан этот привилегированный статус науки? Это результат заговора масонов (каббалистов, инопланетян...)? Или это следствие того, что научный метод дал знания (истинные знания), на основе которых стало возможным создание технологий, развитие экономики, преобразование практических всех сторон жизни человека?

Наука имела (и имеет) привилегированный статус потому, что научные знания соответствуют нормам логики и проходят проверку практикой. И это не есть следствие каких-то «решений элит» [33. С. 55–56]. Стремление создавать и поддерживать картину мира, адекватно отражающую реальность, есть экзистенциальная (и инстинктивная) потребность человека, а наука – способ

²⁴ Так, Платон просто отождествлял понятия «истина» и «единство», считая их разными названиями одной и той же наивысшей сущности в иерархии идей.

²⁵ Отметим, что слово «софист», буквально значащее «мудрец», потеряло свой первоначальный смысл, и стало означать человека, бессовестно манипулирующего аргументами ради достижения какой-то корыстной цели.

этую потребность реализовать²⁶. Это стремление к истине реализуется, конечно, не вне времени и пространства, а в конкретных институциональных рамках, которые, действительно, могут укрепляться либо разрушаться конкретными действиями конкретных элит. Однако таковые действия могут создать либо разрушить социальные институты науки, но не могут изменить ее эпистемологические и онтологические основания²⁷.

Значит ли это, что мы считаем любой субъективизм в социогуманитарном знании чем-то неправильным? Совсем нет: мы не склонны кому-либо что-либо запрещать, и, конечно, никому не запрещаем заниматься постмодернистскими деконструкциями, «риторикой», «технонаукой», etc.

При одном условии: не следует называть эти интеллектуальные практики наукой.

Если кто-то в самом деле считает, что наука — это проект, который подошел к своему концу и «теперь *трансформируется в нечто новое*, что мы лишь в силу институциональных и культурных причин продолжаем именовать “наукой”, но предположительно стоит обозначить как “технонаука”» [22. С. 33], — это право любого автора. Но следует четко обозначать эту границу, ибо иначе имеет место бессознательное (а у кого-то, может быть, и сознательное) лукавство: при использовании терминов «наука», «методология» для практик, ни наукой, ни методологией по сути не являющихся, происходит легитимизация этих практик авторитетом науки (то есть тем, что «риторики», «техноученые», «постмодернисты» отвергают, а то и осмеивают [32]).

Заключение. Сформулируем основные результаты нашего исследования:

1. Противопоставления нормативных и позитивных теорий, а также дедуктивно-аксиоматического и конкретно-исторического методов, — в значительной степени схоластичны.
2. «Эмпирический поворот» — в сущности, есть регресс к методологии позитивизма конца XIX — начала XX века (неадекватность которой была продемонстрирована еще в первой половине XX века).
3. Практики, принимающие тезис о «множественности истин», выходят за границы науки: даже если нам, как людям, полную истину и не достичь, в рамках науки предполагается, что истина есть, и она едина по своей сути (в силу принципа единства мира).

²⁶ Наука не есть что-то принципиально противоположное здравому смыслу, а развитие и упорядочивание априорной способности любого человека к построению идеальных моделей реальности, то есть способности к мышлению [30].

²⁷ Разве были какие-то «эпистемологические основания» в сожжении Александрийской библиотеки? В убийстве римлянами Архимеда? Мы согласны, что в последние десятилетия социальный статус науки действительно принижается (и не только в РФ, но и во всем мире), и за этим действительно могут быть какие-то решения каких-то элит (вполне возможно — финансовых). Но, по нашему мнению, за этим стоят не какие-то эпистемологические и/или онтологические основания, а обыкновенные алчность и мировоззренческая близорукость. Поиск истины как смысл науки не устарел (тем более не потерял своих эпистемологических и онтологических оснований), — за него просто стали меньше платить.

Литература

1. *Платон. Кратил / Платон. Собр. соч. в 4-х т. // М.: Мысль. 1990. Т. 1. С. 613–681.*
2. *Петров Ю.А., Захаров А.А. Методологические принципы теорий // Озерск: ОТИ МИФИ. 2000. 28 с.*
3. *Пуанкаре А. О науке // М.: Наука. 1983. 736 с.*
4. *Никифоров А.Л. Понятие истины в теории познания // Эпистемология и философия науки. 2008. Т. 16. № 2. С. 50–65.*
5. *Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют // М.: НП “Журнал Вопросы экономики”. 2004. 416 с.*
6. *Рассел Б. Философия логического атомизма / Рассел Б. Избранные труды // Новосибирск: Сиб. унив. изд-во. 2007. С. 121–221.*
7. *Витгенштейн Л. Tractatus logico-philosophicus / Витгенштейн Л. Избранные работы // М.: «Территория будущего». 2005. С. 14–228.*
8. *Popper K. Unended Quest // London: Routledge. 1992. 315 р.*
9. *Поппер К. Логика научного исследования / Поппер К. Логика и рост научного знания // М.: Прогресс. 1983. С. 33–235.*
10. *Хэндс У. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее // Вопросы экономики. 2012. № 10. С. 52–75.*
11. *Степин В.С. Теоретическое знание // М.: Прогресс-Традиция. 2000. 744 с.*
12. *Поппер К. Открытое общество и его враги // М. Феникс. 1992. Т. 2. 528 с.*
13. *Гуссерль Э. Философия как строгая наука // Новочеркасск: САГУНА. 1994. 354 с.*
14. *Егоров Д.Г., Егорова А.В. О единстве экономической теории // СПб.: Издательско-полиграфическая ассоциация высших учебных заведений. 2019. 214 с.*
15. *Arrow K.J., Debreu G. Existence of Equilibrium for a Competitive Economy // Econometrica. 1954. V. 22. P. 265–290.*
16. *Ефимов В.М. Экономическая наука под вопросом: иные методология, история и исследовательские практики // М.: КУРС: ИНФРА-М. 2016. 352 с.*
17. *Егоров Д.Г. Неоклассика VS классика: есть ли в экономической теории третий путь? // Мировая экономика и международные отношения. 2016. № 6. С. 35–41.*
18. *Coase R. The Nature of the Firm // Economica. 1937. N 5. P. 386–405.*
19. *Coase R. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. 1960. N 3. P. 1–44.*
20. *Балацкий Е.В. О виртуализации экономической науки // Науковедение, №1 (17). 2003. С. 154–167.*
21. *Rodrik D. Economic Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science // New York: W.W. Norton & Company. 2015. 272 р.*
22. *Кошовец О.Б. «Горизонтальный прогресс» экономической науки: между конструируемой реальностью и технонаукой: Научный доклад // М.: Институт экономики РАН. 2019. 47 с.*
23. *Капелошников Р.И. О современном состоянии экономической науки: полу социологические наблюдения / Куда движется современная экономическая наука? // М.: Институт экономики РАН. 2018. С. 8–33.*
24. *Kuhn T.S. The Structure of Scientific Revolutions // Chicago: University of Chicago Press. 1962. 264 р.*
25. *Леви-Строс К. Первобытное мышление // М.: Республика. 1994. 384 с.*
26. *Фейерабенд П. Избранные труды по методологии науки // М.: Прогресс, 1997. 467 с.*
27. *Хэндс Д.У. Поппер и Лакатос в экономической методологии / Философия экономики. Антология / под ред. Д. Хаусмана // М.: изд. Института Гайдара. 2012. С. 227–246.*
28. *Дюгем П. Физическая теория: её цель и строение // М.: КомКнига. 2007. 328 с.*

-
29. Ананыин О.И. Структура экономико-теоретического знания. Методологический анализ // М.: Наука. 2005. 244 с.
 30. Егоров Д.Г. Что такое наука и почему мы ей доверяем? // Философия хозяйства. 2013. № 6. С. 143–154.
 31. Болдырев И.А. Экономическая методология сегодня: краткий обзор основных направлений // Журнал Новой экономической ассоциации. 2011. № 9. С. 47–70.
 32. Маклоски Д. Риторика экономической науки // М.; СПб: Изд-во Института Гайдара; Международные отношения. 2015. 328 с.
 33. Кошовец О.Б., Фролов И.Э. Наука в опасности или (техно)наука становится опасной? // Эпистемология и философия науки. 2020. Т. 57. № 1. С. 51–58.

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

Grand Ph.D. in Philosophy, Professor,

Pskov State University,

Academy of Federal Penal Service of Russia (Pskov Branch) (Pskov, Russia)

ON THE PRESENT-DAY STATE OF ECONOMICS FROM THE STANDPOINT OF EPISTEMOLOGICAL REALISM

The author maintains that the oppositions between normative and positive theories, as well as deductive-axiomatic and concrete-historical methods, are mostly scholastic. In the article the thesis is substantiated that the “empirical turn” in economics is, in essence, a regression to the methodology of positivism of the late 19th – early 20th centuries.

Keywords: economics, methodology, normative theory, paradigm, positive theory, principle.

DOI: 10.31857/S020736760014934-6

© 2021

Юрий Лиференко

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Тверского государственного университета (г. Тверь, Россия)

(e-mail: Liferenko69@yandex.ru)

ВОССОЗДАНИЕ В РОССИИ КАПИТАЛИЗМА, МАЛО СПОСОБНОГО РАЗВИВАТЬ ЭКОНОМИКУ

Существенные изменения, которые произошли в производственных отношениях за последнее столетие, лишили капиталистическую экономику нужного динамика. Основные причины, приведшие мировую экономику к стагнации, кроются в хозяйственном монополизме частных и государственных предприятий-монополий, а также в государственном монополизме в управлении экономикой страны. Эти причины привели к перерождению традиционного капитала в такие активы, которые утратили основные черты капитала. В процессе трансформации капитализма создалась система, которая во многом потеряла способность к экономическому росту. Никакие перемены в политике не дадут положительного результата без определенных преобразований в экономике. Для таких преобразований предлагается воссоздание системы свободной конкуренции и преодоление государственного монополизма в управлении экономикой. Тем самым можно будет восстановить традиционные функции капитала.

Ключевые слова: частные и государственные монополии, монополия государственного управления, малые и средние предприятия, капитализм свободной конкуренции, капитал, экономический рост.

DOI: 10.31857/S020736760014935-7

Современная экономика (в основе своей капиталистическая) за последние 150 лет претерпела существенные изменения. Она утратила многие признаки капитализма свободной конкуренции (КСК), классического капитализма. Эти изменения не пошли на пользу странам, в которых существует современная экономическая система. К последствиям негативных изменений можно отнести замедление, а затем и стагнацию роста общественного производства и потребления, усиление тенденции имущественного и социального расслоения, замедление технологического прогресса и т.д. По этим показателям современный капитализм существенно и в худшую сторону отличается от КСК.

В последнее десятилетие во всех странах стали хорошо заметны точки перегиба повышательного ранее тренда и смена его понижательным [30. С. 11]. Чтобы увидеть изменения, произошедшие в социально-экономической системе капитализма, сравним их с основными характеристиками КСК, которые мы назвали «три основания» или «три кита КСК»:

— *Развитие. Внешним стимулом* для развития и преобразования производственного процесса на каждом предприятии является ***свободная рыночная конкуренция***.

— *Рост. Внутренним стимулом* роста индивидуального, а вместе с ним и общественного производства является возможность ***накопления капитала*** путем капитализации прибавочной стоимости.

– *Взаимодействие.* Координация деятельности экономических субъектов в масштабе всего народного хозяйства, основанная на *автоматическом стихийном рыночном механизме*.

Все эти *признаки капитализма* (свободная конкуренция, накопление капитала и автоматический рыночный механизм) подверглись существенной деформации в направлении их отрицания, превращения в свою противоположность

Причина – утрата ряда рыночных элементов в современной экономике. Свободные, естественные рыночные отношения превратились в нерыночные и антирыночные отношения. Остаточные элементы рыночных отношений вместо главенствующей роли стали играть второстепенную роль в экономике. Вместе с этим изменился характер капитализма и самого капитала.

Важнейшие изменения состояли в следующем. Главное: в результате монополизации экономики уничтожена свободная конкуренция [1. С. 7]. В процессе преобразований производственных отношений произошли, можно сказать, тектонические сдвиги. Монолитная, стоящая на трех китах система КСК разделилась на три части, «стоящие на других китах». Первая – это монополизированная часть, монополизированный сектор экономики. Вторая – государственный сектор экономики. Третья – немонополизированный сектор, сектор аутсайдеров, который в основном состоит из малых и средних предприятий (МСП). Кроме того, беспрецедентно расширилась роль государства в управлении экономикой.

О перестройке существующей модели капитализма. В названии ГМК (государственно-монополистический капитализм) на первом месте стоит «государство». Однако, если ранжировать государство и частные монополии по их месту и роли в обществе, то на первое место, безусловно, следовало бы поставить монополию, ибо именно она играет главную, ведущую роль в формировании и развитии современной социально-экономической системы, в том числе и государственной политики. К сожалению, в общественном мнении (научном и обыденном) абсолютно преобладает представление о том, что темпы роста экономики, технологический прогресс, уровень жизни народа, социальное неравенство и др. обусловлены не отсталыми, обремененными монополизмом производственными отношениями, а *государственной властью* и ее отдельными представителями, разрабатывающими госпрограммы и нацпроекты [6]. По нашему мнению, это – проявление субъективизма. Такое представление о материальной стороне жизни общества – утопия, которую можно определить, как веру в «хорошего царя» и его «хорошую политику». Эту ошибочную позицию поддерживает и само государство, пытаясь своими государственными рычагами все больше и больше искусственно навязывать обществу искусственно придуманные отношения по поводу производства, обмена, распределения и потребления благ и услуг [14. С. 72–73].

На почве видимости всесилия государства и происходит жесткая дискуссия между «левыми» и «правыми» теоретиками и политиками о «наиболее адекватных и эффективных способах социальной организации, институтов и государственной политики» [23. С. 49] (от роста экономики до создания справедливого общества). Однако, ни одна из существующих или предлагаемых различными сторонами дискуссии разновидностей политики (суть которых состоит в различных формах и направлениях искусственного, насильтственного государственного вмешательства в экономику), несмотря на их благие намерения, не будет иметь положительного результата. Ибо основные общественные проблемы порождены не политикой, не надстройкой. Возможно, государственная власть повторяет ошибку Мао Цзэдуна, который «поставил экономику в зависимость от радикальной политики» [15. С. 40]. «Хорошей» экономической политики, которая бы решала бесконечное множество экономических и социальных проблем в жизни стран не существует. Экономика функционирует по своим, отличным от политики объективным законам.

Для государства в структуре общественно-экономической формации есть особое место, называемое надстройкой. Когда капиталистическое государство искусственно ломает, уродует структуру (скелет) формации, вклиниваясь в экономику, и начинает выполнять функцию базисных, объективных экономических законов (что само по себе нелепо), возникает впечатление, что государство всесильно и может сделать в экономике все что угодно. Однако это ложное впечатление. Капитализм основан на частной собственности на средства производства. Решение внутренних проблем предприятия и выстраивание внешних отношений с поставщиками и покупателями – это прерогатива собственников (капиталистов) и руководителей предприятий. При тоталитарном режиме отношения между предприятиями в основном регулируются государством. В рыночной, капиталистической экономике самими капиталистами и экономикой в целом может и должен «управлять», по крайней мере, в основном, рынок.

Созданная в настоящее время модель экономики – ГМК (не только в России) – искусственная конструкция, в которой, во-первых, монополии используют антирыночные инструменты в отношениях с другими экономическими субъектами и государством, во-вторых, она во многом повторяет основные черты советского социализма. Рыночные регуляторы отодвинуты монополиями и государством на второй и третий план. Такая искусственная экономика какое-то время может по инерции, набранной классическим капитализмом, существовать, но она нежизнеспособна. Обязательно наступает время, когда объективные экономические законы проявят свою, так сказать, природную силу. Хозяйственные монополии и государственная экономическая монополия, действуя вопреки экономическим законам (а они практически всегда не будут

соответствовать объективной необходимости), ведут и приведут экономику к стагнации, а население к росту бедности и нищеты.

«Сегодня все чаще встает вопрос об исчерпании жизненной силы капитализма и возможном переходе общества к новому, более цивилизованному строю». Однако «ответить на вопрос, как будет выглядеть будущее общество, невозможно с убедительной достоверностью». [12. С. 16]. Наука может выявлять отдельные признаки увядания, загнивания капитализма. Но знание существенных черт будущей социально-экономической системы науке недоступно. Дж.К. Гелбрейт полностью поддерживал этот тезис: «известную величину невозможно получить из суммы неизвестных величин... Так всегда было и так всегда будет» [8. С. 58; см. так же 27. С. 108–110; 26. С. 82]. По признакам загнивания и умирания феодализма нельзя было представить себе капитализм и его черты. При капитализме нельзя представить себе черты будущего общества. Даже гениальный К. Маркс, выступавший за уничтожение капитализма, «не задавался (и не мог задаваться – Ю.Л.) вопросом о политическом и экономическом устройстве общества, в котором частная собственность будет полностью уничтожена» [23. С. 28]. В то же время, очевидно, переход к посткапиталистическому обществу пока не назрел.

На первый план выдвигается выбор вариантов оптимального будущего своей страны [26. С. 83; 2. С. 23]. Главной неудачей глобализации стало то, что она не смогла выработать общую модель экономического развития даже для большинства ведущих мировых держав. [30. С. 6]. Поэтому, как нам представляется, можно и нужно сохранить капитализм, но построить его иную модель, которая бы имела многие ныне утраченные прогрессивные черты КСК. КСК многократно превосходил современную экономику по темпам преобразования производительных сил (великая промышленная революция) и темпам роста экономики [23]. Задача построения такого «обновленного капитализма» состоит в том, чтобы очистить экономику от тех негативных антирыночных, антикапиталистических наслоений, которые образовались после исчезновения КСК. Сегодня – это монопольная власть, господство на рынке одной организации над другими (хозяйственная монополия) и государственная монополия на управление и безвозмездное и бесконтрольное присвоение прибавочной стоимости производственных организаций. Место рыночной конкуренции заполняют отношения псевдорыночной конкуренции (контроль монопольных цен и т.д.) и нерыночной конкуренции (от использования государственной власти до физического устранения конкурентов). Кроме того, как будет показано ниже, монополии препятствуют *образованию капитала* и вместе с ним блокируют мощную энергию экономического роста и прогрессивного развития капитализма.

Гипотеза о превращении капитала в псевдокапитал. То, что экономическая монополия «ухудшает» условия функционирования капитала подавляя,

отрицая свободную конкуренцию – непреложный, давно доказанный факт. Еще одним важнейшим негативным последствием господства монополии является выхолащивание *сущности капитала*, превращение действительного капитала в неполноценный капитал, в *псевдокапитал*.

Понятие «капитал» возникает при капитализме. В «Экономикс», например, капитал рассматривается как вещь или как категория запаса (богатства) [4. С. 90]. «Под капиталом понимается совокупность не человеческих активов... Капитал включает в себя всю совокупность недвижимого капитала (здания, дома), используемого для жилья, и финансового и профессионального (строительства, оборудование, машины, патенты и т.д.), используемого предприятиями и управлением аппаратом» [23. С. 61]. В марксистской политэкономии, идеи которой мы разделяем, капитал – не вещь, а определенное производственное отношение. Это значит, *во-первых*, что в обществе имеются отношения между капиталистами и наемными работниками, где капиталисты с помощью принадлежащих им средств производства эксплуатируют наемных работников, т.е. ставят своей целью *производство и присвоение прибавочной стоимости*. Если таких отношений и такой цели нет, то считать средства, вложенные в производство, капиталом нет оснований.

Обычно в политэкономии определение капитала ограничивается тем, что «капитал это самовозрастающая стоимость». Однако такое определение, по нашему мнению, односторонне, и фиксирует только одну из двух сторон сущности капитала, а также лишь *промежуточную цель* капитала. Так, если владелец денег, получая прибавочную стоимость, направляет ее на личное потребление, накопление сокровищ или на другие цели, не связанные с расширением и совершенствованием производства, то он не становится капиталистом, а его деньги не превращаются в капитал. Авансированная сумма должна увеличиваться в размере за счет собственной прибыли, т.е. происходить самонакопление капитала. Отсутствие самонакопления свидетельствует о том, что конечная цель капиталиста не достигается. Поэтому, *во-вторых, высшая цель* капиталиста как персонифицированного капитала состоит не в разовом самовозрастании капитала, не в сбережении сокровищ, а в *постоянном, бесконечном (без внешних источников) приумножении размеров капитала*. «Развитие капиталистического производства делает постоянное возрастание вложенного в промышленное предприятие капитала необходимостью» [20. С. 606]. Это экономический закон. Здесь самовозрастание капитала (извлечение прибавочной стоимости) является не целью, а лишь средством роста самого капитала путем его *постоянного производственного накопления*.

Таким образом, именно единство двух ипостасей – *самовозрастание и самонакопление* – делает авансированную сумму настоящим капиталом. Любые средства (ресурсы) вложенные в бизнес, когда при этом не преследуются эти

две цели одновременно, нельзя назвать капиталом, и они заслуживают определения «мнимый, мифический, ложный капитал» или «псевдокапитал».

Здесь важно сравнить фигуру капиталиста, обладающего индивидуальным частным капиталом, и псевдокапиталиста. Во-первых, капиталист обладает ненасытной жаждой роста производственного капитала путем капитализации «своей» прибавочной стоимости. И чем выше норма прибыли, тем больше жажда превращается в страсть и, более того, в одержимость. Во-вторых, основным средством победы в конкурентной борьбе является рост эффективности производства. Поэтому предпринимательское творчество капиталиста постоянно направлено на максимизацию эффективности производства (в том числе, конечно, и максимальное использование труда наемных работников в форме как повышения степени эксплуатации, так и интенсивности их труда). В-третьих, капиталист, как правило, способен на риск в деле технологического совершенствования производства, перехода на производство нового вида продукции и других преобразований. Все эти качества капиталист использует для роста своего капитала. Совокупность этих качеств индивидуальных капиталистов порождают, можно сказать, *индивидуальную энергию роста капитала*. Всеми такими качествами одновременно, по нашему мнению, руководители большинства современных предприятий всех секторов экономики не обладают.

С точки зрения норм морали индивидуальный интерес капиталиста, проявляющийся в виде жажды наживы, стяжательства подлежит осуждению [12. С. 7]. Однако особенность настоящей рыночной экономики состоит в том, что попрание норм морали, работа в собственных эгоистических интересах отдельными индивидами приносит неоценимую пользу обществу, всем гражданам страны [14. С. 132]. Так, например, «невидимая рука» Адама Смита – эгоистичное поведение производителей ведет не к хаосу, а, наоборот, к общественному порядку, и потребности общества удовлетворяются наилучшим образом. Еще одно замечательное свойство рынка. Личная жажда обогащения каждого индивида-капиталиста своим конечным результатом имеет не только собственное обогащение и обогащение всего класса капиталистов, но и быстрый рост общественного производства, и, следовательно, улучшение материального положения всех граждан, повышение конкурентоспособности и авторитета страны в мире.

При конкурентном капитализме, где все руководители предприятий – капиталисты, индивидуальное стремление к росту капитала, «творческий потенциал капитализма, его бурлящая энергия» [15. С. 61] преобразуются в *социальную энергию роста общественного производства*.

Индивидуальную и социальную энергию роста можно наблюдать не только при капитализме. Так, например, было в СССР в годы первых пятилеток, когда люди искренне верили, что они работают на себя и на свое общество,

и что скоро наступит коммунизм, они проявляли чудеса трудового героизма, а среднегодовые темпы роста промышленности были более 15%. Подобное наблюдалось и в тылу во время войны. Индивидуальную энергию роста можно было наблюдать в СССР у генеральных и главных конструкторов самолетов до того, как наше правительство лишило их возможности управлять движением материально-финансовых потоков, процессами создания и модификации изобретенных ими самолетов, вертолетов, ракет и т.д. Ранее они пестовали свои детища, как капиталисты свой капитал. Теперь функции управления передали менеджерам, которые, кроме того, как правило, не имеют инженерного образования. Результат этого решения правительства, конечно, оказался печальным. Россия утратила значение великой авиационной державы.

К сожалению, в современной экономике почти все, что называют капиталом, на самом деле таковым не является, не обладая энергией роста. Капитал превращается в псевдокапитал по разным причинам во всех трех частях экономики: немонополистическом, государственном и монопольном секторе. Рассмотрим их по отдельности, исходя из приведенного выше определения капитала, с учетом двух его сторон, двух его ипостасей.

Начнем с немонопольного сектора. В нем занято подавляющее количество фирм. Имеются в виду, прежде всего, малые и средние предприятия, в которых заняты до двух третей всей рабочей США и Европы [13. С. 163; 10. С. 15]. Авансируемые ими средства нельзя назвать капиталом потому, что предприниматели не могут достичь ни одной из двух целей – получать созданную ими прибавочную стоимость в форме средней прибыли, и возможность, поэтому, использовать ее для производственного накопления и расширения своего производства. МСП «часто не обеспечены достаточными собственными ресурсами развития, страховыми резервами» [3. С. 51]. Конечно, жажда прибыли (первая ипостась капитала) у предпринимателей есть, но всю прибыль получать они не могут. Дело в том, что прибавочная стоимость на этих предприятиях производится, но *их* прибылью она не становится. Во-первых, часть прибавочной стоимости МСП превращается в сверхприбыль монополий и, во-вторых, в виде налогов и платежей уходит государству. В России за последние 5 лет среднестатистическая норма прибыли (монополий и аутсайдеров) была в пределах 6–7%¹. Отсюда легко можно сделать вывод, что норма прибыли аутсайдеров стремится к нулю. Но «снижение уровня доходности капитала ... уничтожает механизм накопления» [23. С. 28]. Капитал при таких условиях уже не может генерировать энергию роста и превращается в инертный, бесплодный псевдокапитал. В данном секторе экономики теряется и индивидуальная, и социальная энергия роста, присущая капиталу и капитализму. Например, «люди утрачивают стремление добиваться успеха, потому что платят много налогом» [29. С. 96]. Широко известно высказывание К. Маркса:

¹ Рентабельность по отраслям по данным Росстата. URL: <https://rosinfostat.ru/rentabelnost/>

«Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым...». [20. С. 770]. И чем больше норма прибыли, тем смелее, энергичнее и бесстрашнее становится капитал. И наоборот. В немонопольном секторе смелость и энергия возрастания капитала вместе со слишком маленькой прибылью стремится к нулю. Производство перестает быть капиталистическим. Предпринимателей нельзя в полном смысле слова назвать капиталистами. Это «мелкая буржуазия». А производство в этом секторе – не капиталистическое, а мелкотоварное. Наличие огромной доли МСП в народном хозяйстве и такая система распределения прибавочной стоимости свидетельствуют о ее порочности.

Псевдокапитал (уже не капитал) может использоваться только для выживания, а не для обогащения капиталистов и не для процветания общества. Государственная материальная помощь МСП в любых формах не превращается в капитал, так как она *не может накапливаться* до такой величины, чтобы быть вложенной в развитие и расширение производства. Но именно только собственная прибыль может служить источником производственного накопления (самонакопления капитала). Китайские ученые утверждают, что представление предприятиям «возможности сохранять у себя прибыль являлось самой важной частью экономической перестройки» [15. С. 73]. Показательным примером того, как присвоение предпринимателями своего прибавочно-го продукта влияет на рост производства, показала НЭП. Когда существовала продразверстка, в рамках которой у крестьян изымалось до 80% всей сельскохозяйственной продукции, производство расти и развиваться не могло. Когда она была заменена продналогом (изымалось 30% продукции, излишки крестьяне могли продавать) [19. С. 9–10], производство стало расти «как на дрожжах». Сегодня изъятие государством и монополями прибыли МСП очень похоже на продразверстку. Можно со 100-процентной уверенностью утверждать, что если вместо «налоговой разверстки» сегодня внедрить «обоснованный налог» в немонополизированном секторе, то производство во всех отраслях возрастет так же быстро, как развилось сельское хозяйство при НЭПе.

Не лучше положение и в крупных немонополизированных предприятиях, которые испытывают на себе давление монополий и государства. Это значит, что более трети этой части экономики не обладает капиталом и не имеет ни возможности, ни стимулов к развитию. Если преобразовать экономические отношения так, чтобы основной объем прибавочной стоимости данного сектора превращался в их прибыль, а не присваивался монополями и государством, то возникла бы рыночная конкуренция и инструмент конкуренции – капитал. Тогда вместо огромного числа примитивных МСП в результате мощной конкуренции образовалось бы значительно меньшее число более крупных эффективных капиталистических предприятий, нацеленных на рост капитала

и развитие производства. Тогда можно было бы ожидать энергичного роста экономики.

В немонополизированной части госсектора (в государственных предприятиях) положение с эффективностью не лучше, а, может быть, даже хуже, чем в секторе МСП. Прежде всего, классический капитал образуется на основе частной собственности на средства производства. Там собственниками являются капиталисты. Здесь же форма собственности государственная. Можно ли представить себе само государство капиталистом, преследующим цели эксплуатации наемных работников с целью присвоения прибавочной стоимости, увеличения прибыли, накопления государственного капитала в его собственных интересах, даже в ущерб материальному положению населения? Нет. Значит, капитала как такового в государственном секторе нет. Очевидно, что жажда прибыли и личного обогащения в социальном смысле у частных фирм несравненно выше стремления к выполнению государственных заданий. А раз нет жажды прибыли и обогащения, то в госсекторе нет той социальной энергии роста производства, которую демонстрирует капитал, в частности в КСК. И вообще, деятельность государственных производственных предприятий не укладывается в логику рыночной капиталистической экономики.

Наконец, третий сектор экономики – монополистический. Надо иметь в виду, что все предприятия в этом секторе являются акционерными обществами, в них нет *индивидуальных частных капиталов*, но именно о них речь шла выше. В этом отношении «акционерный капитал» имеет существенные отличия от индивидуального капитала. Поэтому рассмотрим сначала, является ли «акционерный капитал» полноценным капиталом, а акционеры – полноценными капиталистами.

Во-первых, акционеры, как правило, не занимаются предпринимательским творчеством, во-вторых, они не несут личной неограниченной ответственности, как настоящие капиталисты. Это – инвесторы. А к такому роду предприятиям относятся и смешанные государственно-частные предприятия. В их интересах, конечно, чтобы прибыль была большой и увеличивалась, но сами они нередко мало что понимают и мало что могут сделать в реальном бизнесе, поэтому вынуждены доверять дела управления менеджерам. У этих людей (акционеров) не может быть той «социальной энергии», духа *предпринимательства*, которая необходима в условиях свободной рыночной конкуренции, жесткой, беспощадной борьбы с другими предпринимателями. Они не могут дать импульс движения экономике. От них не зависит и движение общества вперед. Свое неприязненное отношение к акционерам (очевидно – мажоритарным) за их мизерную роль в предпринимательстве в отличие от опытных менеджеров выразил Т. Пикетти, назвав их «толстобрюхими акционерами». [23. С. 40]. Таким образом, несмотря на ряд позитивных моментов в организации и техническом оснащении в АО, нет «колossalного потенциала

адаптивности, умения изменяться в ответ на меняющиеся характеристики среды» [3. С. 52]. Они существенно проигрывают классическим капиталистическим предприятиям в предпринимательской активности акционеров. Причем «акционерный капитал» (сумма инвестиций акционеров) превращается в псевдокапитал не капиталистов, а псевдокапиталистов.

Известна роль и значение менеджеров в АО. Менеджеры, исполняя функции предпринимателей, не могут быть подобны капиталистам, так как не являются частными собственниками средств производства. Поэтому они не рисуют своим капиталом. Поскольку менеджеры не капиталисты у них отсутствует и индивидуальная жажда «своей» прибыли, и высшая цель капиталиста — стремление к накоплению «своего капитала». Их «социальная активность» несравнима с активностью индивидуального предпринимателя, капиталиста.

Если акционерные общества проигрывают классическим капиталистически предприятиям в эффективности производства, то монополии существенно уступают в этом даже простым АО. Более того, действия монополий противоречат общественным интересам [14. С. 75]. Признаки загнивания и паразитизма монополистического капитализма достаточно подробно раскрыл В. Ленин в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма». Это, кстати, отмечают и все современные учебники по экономической теории. Низкая эффективность и негативная роль монополий в России подтверждается сегодня на практике [9. С. 40–52]. Хозяйственные монополии — это абсолютное зло, антиблага для общества. Иногда (для оправдания монополий) ссылаются на то, что у них высокая научно-техническая оснащенность и высочайшие возможности производства, которых нет в других секторах экономики. Однако проблема сегодня, собственно, не в технике, а в том, в чьих руках она находится. В руках монополий она используется неэффективно. В руках же индивидуальных капиталистов она бы работала на полную мощность, и кроме того, постоянно подвергалась бы совершенствованию. Не высокие технологии, не степень развития современных технологических производств, определяют ныне движение вперед, а общественная система, которая, к сожалению, порочна [21. С. 6].

Несмотря на очевидный вред монополий, российское правительство не только не борется с ними, но, наоборот, пестует их. «Экономические и политические решения принимаются в интересах в первую очередь крупнейших предприятий (монополий — Ю.Л.) при попрании интересов остальных» [24. С. 151]. Показательным примером заботы государства о монополиях являются так называемые системообразующие предприятия (СОП). За этим «солидным» названием кроется в чистом виде хозяйственная монополия. Так, по определению СОП — «предприятие, отвечающее критерию — значимость производимой продукции и оказываемых услуг для жизнеобеспечения той или

иной территории или функционирования той или иной отрасли»². Здесь под выражением важная или «значимая продукция» завуалировано выражение: продукты или услуги, которые больше в данной отрасли или на данной территории никто не производит, т.е. у данной продукции нет заменителей. А это означает, что у СОП нет конкурентов. Но это ведь чистая монополия. Далее: старинная натяжка о том, что «одно рабочее место в этой отрасли генерирует по всей технологической цепочке шесть-восемь рабочих мест в смежных отраслях»³ не выдерживает критики. Ведь несколько конкурентных предприятий данной отрасли или территории вместо монополий обеспечивали бы точно такое же количество рабочих мест в других отраслях. Более того, конкурентные предприятия, имея высокие темпы роста и развития, вызывали бы дополнительный спрос на ресурсы, производимые в других отраслях, в том числе на рабочую силу.

Наконец, проблема государственной монополизации управления экономикой. Она состоит в следующем: является ли монополизация государством управления экономикой мерой объективно необходимой и прогрессивной или наоборот? Есть ли границы государственного вмешательства в экономику?

Довольно убедительной, на первый взгляд, выглядит точка зрения лауреата Нобелевской премии Р. Коуза. Кратко ее можно охарактеризовать так. Иногда в процессе общественного воспроизводства возникают, негативные моменты (падение темпов роста экономики, кризисы, замедление технологического прогресса, рост имущественного расслоения граждан и др.). Часто эти негативные процессы объясняют плохой работой рынка. Тогда на помощь рынку приходит государство, которое начинает выполнять некоторые функции рынка по регулированию экономики. Когда количество таких функций невелико, государство оказывает реальную помощь экономике. Но если количество этих функций становится слишком значительно, то общий результат его деятельности становится отрицательным, т.е. оно приносит больше вреда, чем пользы. И дальше Коуз логично полагает, что «исправить эту ситуацию можно только путем сокращения активности правительства в экономической сфере» [14. С. 72], и передачи ряда функций управления рынку. В России, где «сохраняются, хотя и в усеченной форме, отношения, которые существовали в советский период» [25. С. 100], политическое руководство и многие ученые считают, например, что «диспропорции являются естественным следствием действия рыночного механизма» [4. С. 90]. Заметим, что в противовес этому Китай, который более тридцати лет лидирует в мире по темпам экономического роста, особое внимание уделяет самоорганизации и частному предпринимательству, широко использует «рыночные механизмы для повышения народного благосостояния за счет роста производства и инвестиций» [16. С. 35].

² <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1628435>

³ <https://www.rbc.ru/economics/03/09/2020/5f50f1f69a794709462b7f16>

Поэтому расширить возможности рынка трудно, так как такое действие противоречит преобладающим настроениям. Вместо этого государство, для исправления положения, принимает на себя еще больше функций управления. Последствия этого следующие: «правительство начинает хуже справляться с тем, что оно уже делает, продолжающееся расширение роли государства приведет нас к ситуации, в которой большая часть мероприятий правительства приносит больше вреда, чем пользы» [14. С. 73]. В целом результат вмешательства государства в экономику отрицательный.

Если на картину, нарисованную Коузом, наложить политику российских властей в области экономики, то они полностью совпадут. С каждым последующим плановым периодом стратегии, целевые программы, указы и т.д. исполняются все хуже и не способствуют, а препятствуют росту экономики. Последний (по времени) крупный штрих в российской картине сделал вице-премьер Ю. Борисов на Столыпинском форуме (03.09.2020.), где он предложил пересмотреть и усилить роль и место государства в экономике, так как «никто, кроме государства, сегодня реально не может обеспечить динамичный выход из ситуации»⁴, связанной с кризисом. Обосновывает он это тем, что «государство — крупнейший игрок на рынке и поэтому должно диктовать свою волю в интересах своих производителей и поддерживать их» [Там же].

Коуз считает, что решить рассматриваемую проблему легко, «достаточно порекомендовать ограничение любых видов деятельности правительства» (С. 73). Трудность состоит лишь в том, какие функции оставить правительству, а какие «передать» рынку. Однако, как бы ни была заманчиво простой и казалась бы правильной гипотеза Коуза и его предложение о решении проблемы, она не учитывает важнейшей особенности современной экономики. Эта важнейшая особенность, в отличие от классического капитализма, состоит в том, что в современных странах *нет нормального рынка*. Нормальные рыночные отношения, свободная рыночная конкуренция подавлены (можно даже сказать задавлены) монополией. При таком давлении на рынок всех видов монополии он не может выполнять никакие функции по регулированию экономики. Если ограничить виды деятельности правительства в экономике (при условии, что рынок не может заменить государство), эти функции возьмут на себя монополии, подомнут под себя всю экономику. В конце концов, монополии погубят экономику. Поэтому при сохранении современной модели экономики государству ослаблять контроль над экономикой нельзя.

Нынешний этап мирового развития характеризуется усиливающимися различиями между моделями экономики разных стран, наличием лабиринта противоречивых трендов, высоких рисков и сложных вызовов [30. С. 6]. Как бы ни были сложны эти проблемы, они не идут ни в какое сравнение с тем, что экономическая система современного капитализма стран мира в своем

⁴ <https://www.rbc.ru/economics/03/09/2020/5f50f1f69a794709462b7f16>

развитии зашла в тупик. Она *утратила способность к росту производства*. «Серьезной и все более трудно разрешимой проблемой становится в наше время затруднения в реализации производимой продукции в общенациональном и мировом масштабах» [12. С. 18; 28. С. 73]. Для современных предприятий теряется смысл в накоплении капитала, так как с каждой порцией дополнительных инвестиций в производство норма прибыли понижается. И это не в далекой перспективе, это не тенденция нормы прибыли к понижению, о чём писал К. Маркс, а проблема текущего периода. «В богатых странах сбережений и капитала так много, что не имеет смысла строить еще одно здание или устанавливать еще одну машину на фабриках (в таких случаях говорят, что предельная производительность капитала, т.е. дополнительное производство, обеспеченное новой единицей капитала, на пределе, очень низка)». [23. С. 84]. Низкий уровень корпоративных инвестиций сдерживает высокие темпы роста [5. С. 6]. Единственную возможность производительного применения дополнительного капитала Т. Пикетти видит в экспорте сбережений в бедные страны. Значит внутри современных стран огромные сбережения (имущество, деньги, ценные бумаги и т.д.) – псевдокапитал и прибыль не могут превратиться в реальный капитал. Отсюда и затянувшаяся более чем на десятилетие хозяйственная рецессия. [11. С. 18].

В экономике с конца 19 века стала образовываться своеобразная институциональная ловушка. Монополии приносят больше прибыли, чем конкурентное предприятие, но они стали распространяться, а затем и господствовать. С начала 20 века монополии стали тормозить рост производства. Помощь государства вначале давала положительные результаты, поэтому его роль в экономике все расширялась, а роль рынка сужалась. С определенного момента оно стало приносить больше вреда, чем пользы, но отказаться от активности государства и возвратить часть функций управления экономикой рынку оказалось невозможно. Настоящий капитал превратился в псевдокапитал. В отсутствии капитала экономика не только российская, но и мировая, оказались в тупике стагнации [22. С. 185; 7. С. 66; 28. С. 73]. Это может свидетельствовать не только об экономическом кризисе, но и о кризисе экономической системы, которая подошла к такой точке, где накопление капитала (не сокровищ) и расширенное воспроизводство *объективно* становятся невозможными. Поэтому обществу не помогут самые лучшие стратегии, программы, указы власти.

Вместе с невозможностью роста производства монополии подавляют и социальную энергию роста, присущую капиталу. В частности, в России, стране, имеющей богатейшие ресурсы, нет только важнейшего из них – *капитала*, потому что капитал в процессе развития и трансформации экономической системы превратился в псевдокапитал, не способный оживлять другие ресурсы. Понятно, что для повышения темпов роста экономики необходимо, прежде всего, побудить работников к высокоинтенсивному труду. Кроме того,

необходимо значительное, возможно, *кратное увеличение объема труда* в реальной экономике путем вовлечения в капиталистическое производство представителей МСП, самозанятых, избыточных работников управленческого аппарата и т.д. Одним словом, чтобы много производить и много получать нужно всем больше, эффективнее и напряженнее работать. Псевдокапитал не обладает той степенью деловой активности, которая необходима для эффективного использования имеющихся ресурсов общества (в частности, увеличения интенсивности труда) не только для сохранения величины ВВП, но и для его ускоренного роста. Эту задачу способны решить индивидуальные частные капиталы и капиталисты-предприниматели.

Чтобы предприниматель был еще и капиталистом, во-первых, нормальному среднему предпринимателю нужно иметь возможность получать объем прибыли не меньше средней прибыли (при средней норме прибыли). Во-вторых, он должен постоянно находиться в творческом напряжении, в поиске, который в рыночной экономике поддерживается свободной конкуренцией. Это естественные условия существования капитала. Но этих условий во всех трех частях современной экономики, особенно в России, нет.

Несомненно, что в любой стране есть много граждан, у которых имеются деловые предпринимательские способности, благо, «чтобы добиться успеха в коммерции, человеку не нужен диплом школы делового администрирования» [27. С. 106]. Если бы у них была реальная возможность самореализации, они могли бы стать хорошими предпринимателями-капиталистами, которые могли бы эффективно вести хозяйство для получения прибыли на всей территории, во всех уголках страны и во всех сферах производства или торговли. Но открыть свой бизнес в реальной сфере экономики, стать настоящим капиталистом не может практически ни один гражданин, не зависимо от имеющейся у него суммы денег.

И в старых странах условного Запада, с моделью ГМК, и в России капиталу довольно сложно найти место в реальной экономике. Широко известен один из редких случаев. Свою нишу в частном, причем крупном бизнесе успешно нашел американец Илон Маск. Но это, понятно, не правило, а исключение. Никакие прорывные технологии в ведущих отраслях, ни какие искусственно создаваемые точки роста в крупных и крупнейших городских агломерациях [18. С. 142] не станут драйверами экономики, если дух предпринимательства не проникнет *во все* поры экономики. Современная экономическая модель не дает деньгам и имуществу граждан возможности превратиться в индивидуальный частный капитал. Монополиями и государством выстроен забор из *непропускных барьеров*, в котором индивидуальному частному капиталу трудно найти нишу для инвестирования в реальную экономику.

Таким образом, монополизм современного общества породил такую систему, в которой индивидуальному частному капиталу и настоящим предпринимателям вход в реальную экономику практически закрыт.

Остается открытым один широкий коридор для не очень прибыльного размещения крупных сумм денег – в спекулятивную сферу современной экономики [17; 12. С. 15; 30. С. 9]. Это вложения в коммерческие банки, в акции, облигации с целью получения дивидендов и процентов. Наиболее предпримчивые и рисковые граждане активно могут заниматься спекуляциями на фондовой и валютной бирже, а также спекуляциями недвижимостью, майнингом криптовалюты, игре на деньги и т.д. И если вы попытаетесь получить консультацию в интернете о том, куда прибыльно вложить деньги, вам предложат выбор именно из указанного списка. Поскольку свободным деньгам деваться некуда, кроме спекулятивной сферы, постольку в нее притекает громадное количество денег страны. Денежная масса страны разделилась на две неравные части: менее одной ее четверти обслуживает реальную экономику, более трех четвертей находится в спекулятивной сфере [17]. Кроме этого, некая сумма денег, которую «девать некуда», используется в виде непомерного личного паразитического потребления или накопления сокровищ в разных формах богатыми людьми страны.

«Россия не быстро, но неуклонно приближается к рубежу, когда ей придется делать выбор пути своего дальнейшего развития», «либо подчиниться силе инерции, бездумно двигаться по проложенной колее, либо решительно отладить по-новому модель нашего общества» [21. С. 5]. Понимая, что современная модель экономики может только деградировать и не может развиваться, выбора не остается – нужно менять модель экономики.

Если наша гипотеза верна, то для того, чтобы экономика страны начала развиваться ускоренными темпами, нужно так реформировать экономику, чтобы преодолеть, ликвидировать указанные барьеры для внедрения индивидуального частного капитала в реальную экономику. Другими словами, нужно создать наиболее благоприятные условия для того, чтобы деньги не утекали в спекулятивную экономику, в сокровища, за рубеж и т.д., а оставались бы в реальной экономике своей страны. Тогда и те деньги, которые сейчас обслуживают спекулятивные операции, тоже потянутся в реальную экономику, превратятся в эффективный производительный капитал, потому что норма прибыли (даже по теории) в реальной экономике значительно выше, чем в спекулятивном секторе. Для этого нужен не бесконечный перебор различных вариантов государственной политики, а серьезные реформы в экономике с целью создания немонополистической рыночной модели.

Главная общая цель реформ – ликвидация монополизма в сфере экономики. В том числе, прекращение игры в антимонопольную политику, а объявление борьбы за ликвидацию и законодательный запрет частных и государственных хозяйственных монополий (конечно, без передела доходов и имущества) и замена их другими организационными формами. Вслед за этим надо упразднить государственные монополии и монополию государственного

управления экономикой. Эти меры создадут благоприятные условия для развития частного капитала и предпринимательства, освободится подавленная ныне монополией свободная конкуренция, заработает рыночная координация деятельности экономических субъектов. Восстановится нарушенная целостность системы, каковой она была при КСК. Последствия этих мер будут, конечно, жесткими для работников и других слоев населения (капитализм есть капитализм). Однако современный мир далеко ушел от КСК. Государство накопило громадный опыт влияния на экономику, в том числе на социальные отношения путем перераспределения национального дохода.

Литература

1. Астапов А. О трансформации экономической политики в условиях кризиса 2020 г. // Общество и экономика. 2020. № 11. С. 5–20.
2. Бессонова О.Э. Институциональная дилемма современной России // Экономическая наука современной России. 2018. № 4(83). С. 2–56.
3. Брижак О.В., Ермоленко А.А. Стратегические аспекты конформирования корпоративного капитала российской экономики // Экономическая наука современной России. 2018. № 3(82). С. 48–61.
4. Букина И.С., Одинцова А.В., Ореховский П.А. Богатство российских регионов и эффективность государственного управления // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2020. № 4. С. 89–112.
5. Варнавский В. Драйверы мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2020. Т. 64. № 7. С. 5–16.
6. Винслав Ю.Б. 2019-Й: Онейтраллизации сохраняющихся угроз народнохозяйственному развитию на основе совершенствования ряда инструментов госрегулирования экономики // Российский экономический журнал. 2019. № 1. С. 3–30.
7. Глазьев С.Ю. Битва за лидерство в XXI веке. Россия – США – Китай. Семь вариантов обозримого будущего. («Коллекция Изборского клуба») // М.: Книжный мир. 2017. 352 с.
8. Гэлбрейт Дж.К. Экономика невинного обмана: правда нашего времени // М.: Изд-во «Европа». 2009. 88 с.
9. Дмитриева О., Ушаков Д. Инфляция спроса и инфляция издержек: причины формирования и формы распространения // Вопросы экономики. 2011. № 3. С. 40–52.
10. Заболоцкая В. Государственные программы поддержки малого бизнеса в США // МЭиМО. 2019. Т. 3. № 12. С. 15–22.
11. Капканчиков С. Структура государственных расходов и экономический рост // Общество и экономика. 2020. № 7. С. 18–31.
12. Князев Ю. Можно ли распознать черты будущего в настоящем? // Общество и экономика. 2020. № 1. С. 4–21.
13. Константиниди Х.А., Сорокожердьев В.В., Хашева З.М. Актуальные аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного хозяйственного развития // Экономическая наука современной России. 2018. № 4(83). С. 161–164.
14. Коуз Р. Очерки об экономической науке и экономистах / пер. с англ. М. Марков; науч.-ред. Д. Расков // М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Изд-во «Международные отношения»; Факультет свободных искусств и наук СПбГУ. 2015. 288 с.
15. Коуз Р., Ван Н. Как Китай стал капиталистическим / Пер. с англ. // М.: Новое издательство, 2016. 386 с. (Библиотека свободы).

-
16. Кохно П., Енин Ю. О закономерностях развития мировой экономики // Общество и экономика. 2020. № 10. С. 5–36.
17. Лиференко Ю. Новый взгляд на денежные резервы и их роль в реальной экономике // Финансы и кредит. 2014. № 37(613). С. 42–53.
18. Маевская Л.И. Точки роста в государственной политике развития страны: основные понятия и тенденции развития // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2020. № 6. С. 142–157.
19. Маричев С. Проблема реализации социально-экономической модернизации России и «эффект колеи» // Общество и экономика. 2020. № 6. С. 5–24.
20. Маркс К. Капитал / Т. 1. Соч. изд. 2. Т. 23 // Москва. 1955. 907 с.
21. Микульский К. Вопросы к нашему будущему // Общество и экономика. 2020. № 12. С. 5–8.
22. «Общая теория ноономики» – учебник для изучающих современные проблемы техно-социо-экономических трансформаций. Рецензия на учебник С.Д. Бодрунова «Общая теория ноономики» // М.: Культурная революция, 2019. 504 с. // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2020. № 1. С. 183–188.
23. Пикетти Т. Капитал в XXI веке // М.: Ад Маргинем пресс. 2016. 592 с.
24. Рахманов А.Б. Бизнес-элиты ведущих стран мира в 2019 году // Вопросы экономики. 2019. № 12. С. 141–154.
25. Савченко П.В., Федорова М.Н. социальные аспекты устойчивого и динамичного развития российской экономики // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2020. № 3. С. 99–110.
26. Следзевский И. Цивилизационное измерение современного мирового развития: проблемы и подходы // МЭиМО. 2020, том 64. № 1. С. 82–90.
27. Уэрта де Сото Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество / Хесус Уэрта де Сото; пер. с англ. Б.С Пинкера под ред. А.В. Куряева // Челябинск: Социум, 2007. – viii + 202 с. (Серия «Австрийская школа». Вып. 1).
28. Хесин Е. Экономика европейского союза: итоги посткризисного десятилетия // МЭиМО. 2020, том 64. № 1. С. 73–81.
29. Ю. Ли Куан. Из третьего мира – в первый. История Сингапура (1965–2000: пер. с англ. Александра Боня / Ли Куан Ю. – 6-е изд. // М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 576 с.
30. Яковлев П. Риски мировой рецессии в условиях кризиса глобализации // МЭиМО. 2020, том 64. № 2. С. 5–14.

Yuri Liferenko (e-mail: Liferenko69@yandex.ru)

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Economic Theory, Tver State University (Tver, Russia)

RECONSTRUCTION OF CAPITALISM IN RUSSIA, WHICH IS NEARLY INCAPABLE OF DEVELOPING THE ECONOMY

The significant changes that have taken place in industrial relations over the past century have deprived the capitalist economy of the much needed dynamism. The main reasons that led the world economy to stagnation stem from the economic exceptionality of private and public monopolist enterprises, as well as from the state monopoly

in the management of the country's economy. These reasons have led to the transformation of traditional capital into assets that have lost the main features of capital. In the process of capitalism transformation, a system has been created that has largely lost its ability to economic growth. No changes in policy will give a positive result without certain modifications of the economy. For such alterations, it is proposed to recreate the system of free competition and overcome state monopoly in economic management. Thus, it will be possible to restore the traditional functions of capital.

Keywords: private and public monopolist enterprises, government monopoly, small and medium-sized enterprises, free competition capitalism, capital, economic growth.

DOI: 10.31857/S020736760014935-7

© 2021

Сергей Луценко

эксперт НИИ корпоративного и проектного управления (г. Москва, Россия);
аналитик Института экономических стратегий (г. Москва, Россия)
(e-mail: scorp_ante@rambler.ru)

БАЛАНС ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СОБСТВЕННИКА И МЕНЕДЖМЕНТА В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

Автор рассматривает активность собственника как механизм корректировки политики менеджмента. Активность участника (акционера) позволяет контролировать действия органа управления и ограничивать его попытки действовать в личных интересах. Критерием оценки эффективности менеджмента является достижение корпоративного блага в долгосрочной перспективе. Фидuciарные обязанности руководителя ограничивают его желание действовать в личных интересах. Автор выступает за сближение финансовых интересов участника (акционера) и менеджмента в долгосрочной перспективе с использованием инструмента долгосрочной мотивации.

Ключевые слова: корпоративное управление, активность участника, долгосрочная мотивация, фидuciарные обязанности, корпоративное благо, корректирующий механизм.

DOI: 10.31857/S020736760014936-8

Структура корпоративного управления является моделью демократии, в которой необходимо соблюдать равновесие экономических интересов участников (акционеров)¹.

Менеджмент наделяется уставом полномочиями представлять компанию, хотя эти полномочия не являются неограниченными.

В случае конфликта между органом управления и участниками (акционерами) не следует разделять компанию и собственников, поскольку их интересы совпадают.

Менеджмент (члены совета директоров) должен действовать в интересах компании и ее собственников, поскольку в долгосрочной перспективе интересы последних совпадают с интересами компании.

Необходимо также отметить, что, по сути, компания является правовой фикцией², поскольку, генерируют волю на совершение определенных действий и совершают указанные действия вполне конкретные физические лица (собственники), имеющие соответствующие права и обязанности, при этом компания, созданная ими может выступать только в качестве суррогата реальной личности для оформления участия группы лиц (собственников) в гражданском обороте (переход имущества от одного лица к другому на основе сделок).

¹ Постановление Европейского суда по правам человека от 07.07.2020 по делу «Альберт и другие против Венгрии» // URL: <https://clck.ru/RvzQn>

² Постановление Европейского суда по правам человека от 20.09.2011 по делу «ОАО «Нефтяная компания Юкос» против «Российской Федерации» // URL: <https://clck.ru/SZjPV>

Процедура принятия решения собственниками – это не что иное, как способ формирования внешнего проявления воли и интереса компании.

В рамках структуры управления особая роль отводится собственникам (участникам, акционерам), ввиду того, что на собрании большинством участников (акционеров) принимаются наиболее важные решения относительно капитала компании в соответствии с корпоративной стратегией.

В свою очередь, отдельные сделки недопустимо рассматривать изолированно от других операций вне экономической стратегии компании, поскольку зачастую получение прибыли может составлять долгосрочный процесс. Для получения максимальной прибыли в долгосрочном периоде могут совершаться операции, в результате которых в краткосрочном периоде доход снизится или образуется убыток. Поэтому, действия руководителя совершенными не в интересах организации признаются лишь тогда, когда в принципе отсутствуют сомнения в том, что на момент принятия решения (совершения сделки) в результате его исполнения отсутствовала вероятность получения прибыли с учетом стратегии компании, в том числе приемлемой степени риска.

Активность собственников связана с долгосрочным периодом управления компанией и ее ростом [7].

Поскольку, цена акции зависит от стоимости бизнеса, существует необходимость для установления связи между интересами каждого из собственников (активностью) и мерами, направленными на контроль за действиями руководства, с учетом экономической стратегии развития компании.

Руководство ориентировано на краткосрочный период управления, поскольку оно находится в ожидании ухода из компании в ближайшее время и не стремится к долгосрочным целям [8].

Модель близорукости управления объясняется недостатком информации у руководства о результатах (торгах) на фондовом рынке. Тем самым, информационный голод мотивирует менеджмент выбирать краткосрочный период управления [5; 4].

Отдельные авторы отмечают необходимость ограничений в отношении контроля акционера за действиями руководства [2]. Среди обоснований подобных ограничений – наличие профессиональных навыков и знаний у руководителя в отличие от собственника.

Интересным представляется позиция Верховного Суда штата Делавэр в отношении установления горизонта управления компанией³.

Руководитель компании должен спланировать курс развития компании таким образом, чтобы в последующем принимаемыеправленческие решения находились в интересах организации и ее акционеров вне зависимости от установленного периода управления.

³ Paramount Communications, Inc. v. Time Inc.» (571 A.2D 1140 (1989)) // URL: <https://clck.ru/SZnPE>

Цель и сущность корпоративной формы хозяйствования состоит в обеспечении такой организации управления корпорацией, при которой соблюдается баланс экономических интересов участников (собственников), сохраняется возможность участников как лиц, объединивших имущественные взносы, контролировать действия менеджмента.

В любом случае, ключевым критерием эффективного управления является достижение корпоративного блага (в частности, повышение стоимости акции (благосостояния акционера), повышение инвестиционной привлекательности)⁴.

Активность собственника – гарантия от самонадеянности менеджмента. Обладатель премии по экономике памяти А. Нобеля К. Эрроу определяет активность участника (акционера) в структуре корпоративного управления, – как корректирующий механизм, с помощью которого можно избежать управляемого просчета [1].

Особенностью активности участника является передача от него информации (сигнала) к руководителю, благодаря которой можно улучшить качество принятия управленческого решения.

Активность собственника может быть идентифицирована как любое действие собственника или группы собственников с целью изменения ситуации (в том числе, посредством управленческих решений) в пределах компании [6].

Как было выше отмечено, собственник обладает общими с компанией экономическими интересами поскольку, с одной стороны, вправе рассчитывать на получение дивидендов за счет прибыли от хозяйственной деятельности организации, а, с другой стороны, несет ответственность за эффективность такой деятельности с учетом возможности оказания влияния на принимаемые управленческие решения и, возможно, риск субсидиарной ответственности по обязательствам компании.

В компании все права ее участника (акционера) вытекают из его права собственности доли (акции). Экономические интересы участника производны от доли (акций), находящейся у него в собственности⁵.

Тем самым активность участника в управлении компанией напрямую связана с находящимися в его собственности акциями (долями).

Кроме того, участник (акционер), обращаясь в суд с иском о взыскании убытков с лица, входившего в состав органа управления (менеджмента, члена совета директоров), действует не только в своих интересах, но и в интересах компании⁶.

Тем самым составной частью интереса коммерческой организации являются, в том числе интересы участников (собственников). В связи с этим ущерб

⁴ Постановление Конституционного Суда РФ от 24.02.2004 № 3-П // КонсультантПлюс.
URL: <https://clck.ru/DEj6b>

⁵ Определение Конституционного Суда РФ от 02.11.2011 № 1486-О-О // КонсультантПлюс: <https://clck.ru/Sp6Xm>

⁶ Определение Верховного Суда РФ от 26.08.2019 № 307-ЭС18-6923 // КонсультантПлюс.
URL: <https://clck.ru/SZp4M>

интересу организации также имеет место, когда сделка хотя и не причиняет ущерб компании, но не является разумно необходимой для хозяйствующего субъекта, совершена в интересах только части участников и причиняет неоправданный вред остальным участникам, которые не выражали согласие на совершение соответствующей сделки⁷.

Нивелирование значения права собственности лица на тот или иной объект возможно не только путем фактического уничтожения, изъятия (передачи) и т.д., но и путем лишения экономического смысла (содержания) соответствующего объекта (в частности, снижения стоимости акции и, соответственно, благосостояния акционера): формально лицо продолжает являться собственником некоего блага (акции компании), но экономическая ценность такого обладания утрачена неправомерными (неразумными) действиями руководства

Активность собственника проистекает из его правовой и экономической природы.

Приобретая акции или долю в уставном капитале, участник (акционер) приобретает и определенные имущественные права. В частности, право на выбор экономической стратегии развития бизнеса.

Кроме того, у собственника наступает обязанность контролировать деятельность компании и решения руководства⁸.

У участника приобретшего акции или долю в уставном капитале и, как следствие, осуществившего инвестиции в компанию, возникает ожидаемое стремление проявлять интерес к судьбе своих вложений (получать сведения о деятельности компании, проверять обоснованность прогнозов относительно прироста цены акций, контролировать причитающуюся прибыль).

Другими словами, речь идет о стандарте добросовестного и разумного участника (акционера), проявляющего активную позицию по фактам деятельности компании. Ожидаемое поведение заключается в активной позиции любого акционера в жизни компании.

Участник (акционер), приобретая акции (долю в уставном капитале), фактически, осуществляет акт распоряжения своим имуществом, приобретая и определенные имущественные права требования к компании: в том числе, на выбор экономической стратегии развития бизнеса, которая реализуется посредством принятия решений на общем собрании участников (акционеров)⁹.

⁷ Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 11.06.2020 по делу № А07-25092/2016 // КонсультантПлюс. URL: <https://clck.ru/SZpGM>

⁸ Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18.06.2013 № 3221/13 // КонсультантПлюс. URL: <https://clck.ru/SZpZ8>

⁹ Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 02.11.2010 № 8366/10 // <https://clck.ru/Sp6Lz>

В противном случае, участник (акционер) несет персональную ответственность.

Например, в случае пренебрежения принципами эффективного корпоративного управления, которое заключается, в частности, в бездействии в части управления компанией¹⁰.

В компании отношения участников (акционеров) должны носить личнодоверительный (фидуциарный) характер и способствовать развитию целей, для которых она создавалась и функционирует. Коммерческие организации создаются в соответствии с принципами рыночной экономики для достижения цели, имеющей частный характер (получения прибыли и удовлетворения иных потребностей их учредителей), однако взаимоотношения участников не должны приводить их к конфликтам при ведении общих дел, поскольку подобное не может считаться нормальным ведением общего бизнеса¹¹.

В условиях корпоративного конфликта (в том числе выбора горизонта управления компанией) Верховным Судом выработана модель сравнительно-го поведения участника компании¹².

Речь идет о проведении анализа отношения лица, действия (поведение) которого поставлены под сомнение, с другими участниками (акционерами) компании. Данный анализ направлен на исследование поведения участника с учетом положений корпоративного законодательства (в частности, его участие в общих собраниях, голосование за принятие тех или иных управлеченческих решений и т.п.).

Активность участника (собственника) является необходимым элементом контроля за действиями менеджмента (члена совета директоров) с целью предотвращения управленческой ошибки или получения личной выгоды (*self-dealing*). В силу правовой и экономической природы собственник проявляет интерес к судьбе своих вложений (в том числе с помощью соответствующего консультанта), поскольку напрямую затрагивается его финансовый интерес. Активность собственника является неким щитом от разрушения стоимости компании в результате самонадеянных действий менеджмента.

Фидуциарные обязанности менеджмента ограничивают его личную финансово-ую выгоду. Необходимо отметить, что, с одной стороны, менеджмент (члены совета директоров) находится под защитой правила бизнес-решения (*business judgment rule*).

Орган управления (субъекты) самостоятельно по своему усмотрению выбирает способы достижения результата от предпринимательской деятельности.

¹⁰ Постановление Европейского суда по правам человека от 14.02.2017 по делу «Лекич и против Словении» // URL: <https://clck.ru/SZq4p>

¹¹ Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 06.11.2020 по делу № А45-33350/2019// КонсультантПлюс. URL: <https://clck.ru/SZqEi>

¹² Определение Верховного Суда РФ от 18.01.2017 № 305-ЭС16-18653 // Консультант-Плюс. URL: <https://clck.ru/SZqTR>

Руководство обладает самостоятельностью и широкой дискрецией при принятии решений в сфере бизнеса. Кроме того, в силу рискового характера предпринимательской деятельности существуют деловые просчеты при принятии управленческих решений.

С другой стороны, на менеджмент в силу фидуциарных обязанностей добросовестности и разумности накладываются определенные ограничения, связанные с принятием решений в сфере бизнеса в интересах компании и ее участников.

Как разъяснено в пункте 2 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ¹³, при определении интересов юридического лица следует, в частности, учитывать, что основной целью деятельности коммерческой организации являются извлечение прибыли и реализация на этой основе социальных и экономических интересов участников (акционеров). Также необходимо принимать во внимание соответствующие положения учредительных документов и решений органов юридического лица (например, об определении приоритетных направлений его деятельности, об утверждении стратегий и бизнес-планов и т.п.). При этом руководитель не может быть признан действовавшим в интересах юридического лица, если он действовал в интересах одного или нескольких его участников (акционеров), но в ущерб юридическому лицу.

Добросовестность и разумность при исполнении возложенных на директора обязанностей заключаются в принятии им необходимых и достаточных мер для достижения целей деятельности, ради которых создано юридическое лицо, в том числе в надлежащем исполнении публично-правовых обязанностей, возлагаемых на юридическое лицо действующим законодательством¹⁴.

Письмом Центрального Банка Российской Федерации «О Кодексе корпоративного управления»¹⁵, введены дополнительные критерии добросовестности и разумности (помимо отсутствия личной заинтересованности, действий в интересах компании, проявления осмотрительности и заботливости, которые следует ожидать от хорошего руководителя в аналогичной ситуации при аналогичных обстоятельствах): принятие решений с учетом всей имеющейся информации, в отсутствие конфликта интересов, с учетом равного отношения к участникам (акционерам), в рамках обычного предпринимательского риска (пункт 2.6.1), стремление добиваться устойчивого и успешного развития компании (пункт 126). Бездействие становится противоправным лишь тогда, когда на лицо возложена обязанность действовать определенным образом в соответствующей ситуации.

¹³ Постановление Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 № 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица» // КонсультантПлюс. URL: <https://clck.ru/FUHLT>

¹⁴ Там же.

¹⁵ Письмо Центрального Банка Российской Федерации от 10.04.2014 № 06-52/2463 «О Кодексе корпоративного управления» // КонсультантПлюс. URL: <https://clck.ru/SZqtr>

Добросовестность и разумность означают такое поведение лица, которое характерно для обычного «заботливого хозяина» или «добросовестного коммерсанта».

Необходимо учитывать, что в соответствии с п. 16 Обзора судебной практики по некоторым вопросам применения законодательства о хозяйственных обществах¹⁶, лицо, осуществляющее полномочия единоличного исполнительного органа, вправе не выполнять указания, содержащиеся в решениях общего собрания участников (акционеров), если это принесет вред интересам общества (например, корпоративному благу).

Руководитель должен принимать решения с учетом фидuciарных обязанностей (стандарта разумного и добросовестного поведения).

Управленческие решения должны приниматься в интересах компании и ее участников на основе достаточной информированности, с должной степенью заботливости и осмотрительности, с учетом всей имеющейся информации, в отсутствие конфликта интересов, в рамках обычного предпринимательского риска.

Каждое решение со стороны менеджмента должно приниматься прежде всего с позиции максимизации стоимости бизнеса, поскольку не только абсолютный финансовый результат функционирования предприятия (чистая прибыль), но и относительные показатели (рентабельность активов, инвестиций, собственного капитала, показатели оборачиваемости и ликвидности, операционный, финансовый и иные риски, характерные для предприятия, а также показатели динамики доли рынка) в большей или меньшей степени влияют на максимизацию стоимости бизнеса и могут рассматриваться как самостоятельные цели на определенном этапе деятельности предприятия.

Соответственно, для определения недобросовестности и неразумности в действиях (бездействии) конкретного лица его поведение нужно сопоставлять с реальными обстоятельствами дела, в том числе с характером лежащих на нем фидuciарных обязанностей и сложившейся ситуации и с вытекающими из них требованиями заботливости и осмотрительности.

Менеджмент вправе не выполнять указания, содержащиеся в решениях общего собрания, если выполнение принесет вред интересам коммерческой организации, поскольку наличие указаний общего собрания не освобождает такое лицо от обязанности действовать добросовестно и разумно. При этом руководитель не может ссылаться на то, что он действовал во исполнение решения общего собрания, поскольку оценка, в ходе управления компанией насколько те или иные действия выгодны для нее и не причинят ли они вреда, составляет часть его фидuciарных обязанностей¹⁷.

¹⁶ Обзор судебной практики по некоторым вопросам применения законодательства о хозяйственных обществах (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 25.12.2019) // КонсультантПлюс. URL: <https://clck.ru/SZrAb>

¹⁷ Определение Верховного Суда РФ от 17.09.2019 № 305-ЭС19-8975 // КонсультантПлюс. URL: <https://clck.ru/SZrKg>

Фидуциарные обязанности добросовестности и разумности позволяют ограничить самонадеянность руководителя и не противопоставлять личные интересы (self-dealing) – интересам компании и ее собственников¹⁸.

Поэтому активность участника (акционера) наряду с фидуциарными обязанностями менеджмента (члена совета директоров) позволяет защитить компанию от разрушения «акционерной стоимости».

Автор не согласен с позицией отдельных исследователей, которые указывают на необходимость ограничений в отношении контроля акционера (невмешательства) за действиями руководства, которые обладают необходимыми знаниями и навыками [2].

Приведем небольшой пример.

Именно активность (мониторинг) со стороны собственника позволила оценить неразумную экономическую политику менеджмента.

В частности, руководитель покрывал за счет средств собственников компании, возражавших против реализуемой органом управления экономической политики, отрицательные финансовые результаты (убытки). Причиной подобных действий послужили некомпетентное управление, отсутствие разумной финансовой стратегии или ошибочных стратегических решений, что повлекло нарушение имущественных прав собственников и интересов самой компании¹⁹.

Поскольку действующее законодательство не обязывает участников компании осуществлять финансирование деятельности организации и рассматривает владение долей в уставном капитале в качестве долгосрочной инвестиции, способной приносить доход ее владельцу.

Увеличение уставного капитала коммерческой организации за счет средств участников возможно в соответствии с их волеизъявлением или ввиду необходимости реализации иных приоритетных целей экономического развития компании, к числу которых не может относиться финансирование расходов, явившихся следствием неэффективной деятельности органов управления.

Исполнение руководителем своих полномочий в отсутствие необходимых знаний и опыта нарушает фидуциарные обязанности добросовестности и разумности, поскольку может привести к принятию необоснованных и вредных для компании решений.

Мы возвращаемся к заключению К. Эрроу [1] о важности активности участника в процессе корпоративного управления, связанной со снижением риска управленческих ошибок.

Обращаем внимание на следующее обстоятельство.

С целью снижения возможного риска необоснованного поведения со стороны менеджмента, в уставе можно зафиксировать модель его поведения

¹⁸ Определение Верховного Суда РФ от 24.11.2020 № 305-ЭС20-18404 // КонсультантПлюс. URL: <https://clck.ru/SZrPC>

¹⁹ Постановление Двадцатого арбитражного апелляционного суда от 18.11.2020 по делу № А23-6808/2016 // КонсультантПлюс. URL: <https://clck.ru/SZrUq>

(презумпция добросовестности), которая была выработана Верховным Судом РФ.

Правило презумпции добросовестности распространяется на руководителей (членов совета директоров). Предполагается, что они при принятии деловых решений действуют в интересах общества и его акционеров (участников). Анализируется ситуация возврата компании в состояние, существовавшее до нарушения ее экономических интересов.

Предполагается восстановление прежней структуры бухгалтерского баланса, то есть снижение за счет руководителя совокупного размера обязательств компании на сумму равную сумме ущерба²⁰.

Подобная модель презумпции добросовестности направлена на обеспечение полного возмещения убытков по требованию лица (участника, акционера), право которого нарушено, и тем самым – на реализацию принципа охраны экономических интересов компании и ее собственников.

Поскольку руководителю свойственно авантюристическое (корыстное) поведение (решения принимаются келейно), с целью извлечь личную выгоду от управления компанией [3].

Фидuciарные обязанности позволяют ограничить финансовую заинтересованность со стороны органа управления. Поскольку они направлены на предотвращение реализации воли руководства, не совпадающей с волеизъявлением участников (акционеров).

Долгосрочная мотивация руководства – путь к сближению долгосрочных финансовых интересов. Уровень вознаграждения, выплачиваемого компанией менеджменту (членам совета директоров), должен быть достаточным для привлечения, мотивации и удержания лиц, обладающих необходимой для организации компетенцией и квалификацией, а система вознаграждения должна обеспечивать сближение финансовых интересов руководства с долгосрочными финансовыми интересами участников (акционеров).

Положение о долгосрочной мотивации (стимулировании) органа управления является внутренним документом, утверждение которого отнесено к компетенции общего собрания участников (акционеров), поскольку регулирует деятельность органов управления компании в финансовой – хозяйственной – сфере и напрямую затрагивает имущественные права участников (акционеров) на управление организацией и контролем ее финансового состояния.

В частности, участие руководителя (члена совета директоров) в программе о долгосрочной мотивации подразумевает получение материальной выгоды от увеличения стоимости акций. Тем самым, возможность получения данной выгоды является обстоятельством, стимулирующим члена органа управления действовать в долгосрочных интересах компании и обеспечивать получение прибыли, что влечет, в свою очередь, увеличение стоимости акций.

²⁰ Определение Верховного Суда РФ от 11.05.2018 № 301-ЭС17-20419 // Консультант-Плюс. URL: <https://clck.ru/SZrgZ>

Целью подобных программ долгосрочного стимулирования является объединение интересов компании (корпоративное благо), собственников и органов управления, путем наделения участников правом на приобретение в собственность акций компании, а также правом на получение денежного вознаграждения, выплата и величина которого будет зависеть от успешных результатов работы организации и роста финансовых показателей.

Например, в качестве ключевого показателя эффективности может выступать рост стоимости акций²¹.

Еще одной особенностью программ долгосрочной мотивации является включение положения лояльности руководителя.

В соответствии с данным положением менеджмент получает бонус при условии нахождения в трудовых отношениях с компанией (например, сроком пять и более лет) и наличия положительного финансового результата.

Тем самым собственник ориентирует руководителя сделать выбор в пользу долгосрочного управления компанией.

Стимулирование членов органа управления может реализовываться посредством принятия в компании положения «О дополнительном вознаграждении менеджмента».

Руководителю выплачивается дополнительное ежегодное вознаграждение по результатам деятельности компании за календарный год при условии выполнения основных показателей бизнес-плана, положительного состояния финансово-хозяйственной деятельности, выполнения решений органов.

Например, директор ежегодно может получать в виде дополнительного вознаграждения в размере 2,5% от суммы чистой прибыли, в случае выполнения условий положения о вознаграждении²².

Еще одним интересным примером долгосрочной мотивации членов органа управления является программа с использованием инструмента фантомных акций²³.

Под фантомной акцией понимается закрепленное за руководителем право требования выплаты ему компанией денежной суммы, эквивалентной справедливой рыночной стоимости обыкновенной именной акции компании. Условия и требования программы, в том числе условия реализации права на гашение фантомных акций непосредственно зависят от периода управления компанией.

Программа долгосрочного материального поощрения с использованием фантомных акций направлена на заинтересованность в увеличении акционерной

²¹ Апелляционное определение Московского городского суда от 06.06.2018 по делу № 33-24350/2018 // КонсультантПлюс. URL: <https://clck.ru/SZruA>

²² Определение Московского городского суда от 25.09.2015 № 4г/8-9605/2015// КонсультантПлюс. URL: <https://clck.ru/SZs2U>

²³ Апелляционное определение Верховного суда Республики Башкортостан от 31.03.2016 по делу № 33-6279/2016 // КонсультантПлюс. URL: <https://clck.ru/SZs9m>

стоимости компании, на создание долгосрочных трудовых и корпоративных отношений. Распределение фантомных акций является финансовым инструментом увеличения стоимости компании и благосостояния акционеров в долгосрочной перспективе.

Использование программ долгосрочной мотивации позволяет не только установить баланс интересов менеджмента и участников (акционеров), но и ориентировать руководителя действовать в интересах компании и ее собственников в долгосрочной перспективе.

Таким образом, активность участника (акционера) представляет собой корректирующий механизм, с помощью которого оценивается деятельность менеджмента, и позволяющий контролировать управленические просчеты. Критерием качества управления является достижение корпоративного блага. Фидuciарные обязанности добросовестности и разумности позволяют ограничить личную заинтересованность руководителя и действовать в интересах компании и ее собственников в долгосрочной перспективе. Менеджмент (члены правления) должны спланировать долгосрочный период управления наилучшим способом в интересах организации. Наконец, реализация в компании программы долгосрочной мотивации менеджмента (совета директоров) позволит сблизить финансовые интересы органа управления с финансовыми интересами участников (акционеров).

Литература

1. Arrow K. The Limits of Organization // New York: W.W. Norton. 1974. P. 86.
2. Bainbridge S. Long-Term Bias and Director Primacy // Working Paper of UCLA School of Law. 2020. P. 1–20.
3. Dooley M. Two Models of Corporate Governance // The Business Lawyer. 1992. Vol. 47. P. 461–527.
4. Cremers M., Masconale S., Sepe S. Commitment and Entrenchment in Corporate Governance // Northwestern University Law Review. 2016. Vol. 110. P. 727–810.
5. Jacobs J. “Patient Capital”: Can Delaware Corporate Law Help Revive It? // Washington and Lee Law Review. 2011. Vol. 68. P. 1645–1664.
6. Rose P., Sharfman B. Shareholder Activism as a Corrective Mechanism in Corporate Governance // Brigham Young University Law Review. 2015. Vol. 2014. P. 1015–1052.
7. Strine L. One Fundamental Corporate Governance Question We Face: Can Corporations Be Managed for the Long Term Unless Their Powerful Electorates Also Act and Think Long Term? // The Business Lawyer. 2010. Vol. 66. P. 1–26.
8. Walker D. The Challenge of Improving the Long-Term Focus of Executive Pay // Boston College Law Review. 2010. Vol. 51. P. 435–472.

Sergej Lutsenko (e-mail: scorp_ante@rambler.ru)

Expert, Corporate and Project Management Institute (Moscow, Russia),
Analyst, Institute for Economic Strategies (Moscow, Russia)

THE BALANCE OF ECONOMIC INTERESTS OF SHAREHOLDERS AND MANAGEMENT IN CORPORATE GOVERNANCE

The author considers shareholders' activism as a correction mechanism for management policy.

Shareholders' activism allows them to control the decisions made by the governing body and to prevent the domination of CEOs' private interests. The criterion for assessing management efficiency is the achievement of the corporate benefit in the long term. Fiduciary duties of management limit the latter's appetite for the advancement of their personal interests. The author advocates for the convergence of the financial interests of the participant (shareholder) and management in the long term using a long-term motivation tool.

Keywords: corporate governance, shareholders' activism, long-term motivation, fiduciary duties, the corporate benefit, the corrective mechanism.

DOI: 10.31857/S020736760014936-8

© 2021

Нина Пусенкова

кандидат экономических наук, старший научный
сотрудник Института мировой экономики и международных отношений
им. Е.М. Примакова Российской академии наук (г. Москва, Россия)
(e-mail: poussenkova@imemo.ru)

ПОЛИТИКА ДЕКАРБОНИЗАЦИИ ЕВРОПЕЙСКИХ И АМЕРИКАНСКИХ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ

В статье исследуются меры по уменьшению углеродного следа, принятые за последнее время BP и Eni, которые поставили задачу достичь углеродной нейтральности к 2050 году. Обе компании развиваются солнечную и ветровую энергетику, начинают заниматься производством «зеленого водорода», осуществляют программы улавливания и хранения углерода, расширяют сети электрических заправок для автомобилей, компенсируют выбросы CO₂ за счет посадки лесов. К тому же они планируют постепенно сокращать нефтегазодобычу и радикально меняют корпоративные структуры, создавая новые бизнес-единицы и превращаясь из международных нефтяных компаний в энергетические компании широкого профиля. Американские же нефтяные компании, такие как ExxonMobil и Occidental, по-прежнему делают ставку на нефть и газ, рассчитывая, что в перспективе спрос на углеводороды восстановится, и пока просто ставят задачи по повышению энергоэффективности и снижению углеродоемкости своей деятельности. Однако при новом президенте США, очевидно, внимание к климатической политике усилятся. Американским нефтяникам, росту климатической сознательности которых также будут способствовать потребители, экологические организации, финансовые институты и собственные акционеры, возможно, придется наращивать усилия по декарбонизации.

Ключевые слова: европейские и американские нефтяные компании, энергетический переход, декарбонизация, возобновляемые источники энергии, «зеленый» водород, электромобили, хранение и улавливание углерода, углеродная нейтральность, BP, Eni, ExxonMobil, Occidental Petroleum.

DOI: 10.31857/S020736760014937-9

В 2020 году мировая энергетика испытала беспрецедентные глобальные потрясения. Пандемия, затронувшая все страны, привела к резкому снижению спроса на нефть и газ и соответственному падению цен. Для энергетического сектора, в первую очередь нефтегазовой промышленности, серьезная проверка на прочность началась еще до коронавируса. Климатическая проблема – один из основных факторов неопределенности, с которым теперь приходится сталкиваться всем нефтегазовым компаниям. Правильный выбор траектории дальнейшего развития во многом определит их будущее: ведь мы становимся свидетелями фундаментальных преобразований мировой энергетической системы, в значительной мере движимых именно климатической повесткой дня. Эксперты энергетического центра Сколково отмечают, что под влиянием изменений в государственной энергетической политике и развития новых технологий, мир вступает в четвертый

энергетический переход (energy transition)¹, связанный с расширением использования возобновляемых источников энергии и вытеснением ископаемых видов топлива².

Как подчеркивает Яранд Ристад, глава известной консультативной фирмы Rystad Energy, изменение климата – основной, но не единственный драйвер энергоперехода. Важную роль играют и состояние окружающей среды, большой прогресс, достигнутый в технологиях генерации электроэнергии (например, солнечная и ветровая энергия), а также прорывы в технологиях потребления (например, в электрификации транспорта)³.

В этой связи особый интерес представляет подход нефтяных компаний к решению климатической проблемы. Ведь, с одной стороны, именно они своей деятельностью вносили и вносят существенный вклад в мировые выбросы парниковых газов; с другой стороны, ужесточение климатической политики, ведущее, в том числе, к стимулированию расширенного использования возобновляемых источников энергии, т.е. к ускорению энергоперехода, значительно осложняет их положение. При этом New York Times справедливо отмечает, что «по мере того, как мировые лидеры стремятся принять скоординированную и эффективную климатическую политику, выбор, сделанный нефтяными компаниями, с их тугой набитыми кошельками, колossalным научным потенциалом, навыками по управлению масштабными технически сложными проектами и лоббистской мощью может иметь критическую важность. То, что они делают, поможет определить, сможет ли человечество выполнить цели Парижского соглашения»⁴.

Практически все нефтяные компании, составляющие прогнозы или сценарии развития мировой энергетики (ExxonMobil, BP, Equinor, Shell, ЛУКОЙЛ)⁵, признают, что в среднесрочной перспективе спрос на ископаемое топливо будет либо расти медленнее, либо сокращаться (в зависимости от конкретного сценария). При этом возобновляемые источники энергии будут активно развиваться, и климатическая политика будет оказывать все большее влияние на ситуацию в секторе.

Действительно, нефтяники в той или иной мере уже давно поняли необходимость считаться с реалиями энергетического перехода и стали с разной степенью активности и эффективности принимать меры по снижению своего «углеродного следа», или по декарбонизации. Особенно примечательно, что их усилия в этой

¹ Первый энергетический переход происходил от биомассы к углю и закончился примерно к 1900 г. Второй энергетический переход связан с распространением нефти, особенно после Второй мировой войны, и он длился до 1970-х годов. Потом начался третий переход – расширение использования природного газа (примерно до наших дней).

² SKOLKOVO_EneC_Forecast_2019_Rus.pdf

³ Презентация доклада Jarand Rystad (imemo.ru).

⁴ U.S. and European Oil Giants Go Different Ways on Climate Change – The New York Times (nytimes.com).

⁵ См., например, ExxonMobil. 2019 Outlook for Energy: A Perspective to 2040; BP 2020 Energy Outlook; Royal Dutch Shell: Energy Transformation Scenarios; ЛУКОЙЛ: Прогноз развития мирового рынка жидкых углеводородов до 2035 года.

области заметно активизировались в 2020 году, несмотря на тяжелое финансовое положение, в котором оказались нефтяные компании из-за падения спроса на нефть и газ в связи с пандемией и возросшей ценовой волатильности. Возможно, COVID-19 послал сильный сигнал человечеству о том, что оно идет по экологически неустойчивому пути, и некоторые нефтяники правильно восприняли этот сигнал.

Показательно, что весной 2020 года, в разгар первой волны коронавируса, руководители нефтяных компаний, являющиеся членами Oil and Gas Climate Initiative, написали открытое письмо, в котором изложили свое коллективное видение будущего: это американские Chevron, ExxonMobil, Occidental Petroleum, европейские BP, Eni, Equinor, Repsol, Royal Dutch Shell, Total, китайская CNPC, бразильская Petrobras и саудовская Saudi Aramco. Их президенты заявили: «Мы слышали высказывания, в которых выражается беспокойство о том, что этот кризис [пандемия] может вынудить нефтегазовые компании — и правительства разных стран — замедлить деятельность в рамках климатической повестки. Но вместо того, чтобы сместь наши приоритеты, кризис, вызванный коронавирусом, еще сильнее кристаллизует наш акцент на том, что действительно жизненно важно: здоровье, безопасность, охрана окружающей среды, при этом обеспечивая энергию и первоочередные товары, которые нужны обществу для поддержки экономического возрождения. ... Изменение климата — реальность, с которой мы все сталкиваемся, и которая требует последовательного и сконцентрированного подхода. ... Мы продолжим работать вместе с другими стейкхолдерами, чтобы поддержать экономическое возрождение и переход к более здоровому низкоуглеродному будущему»⁶.

Но хотя они проявили завидное единство в написании этого письма, на деле их политика в области декарбонизации сильно разнится, и особенно четко этот контраст проявляется при сравнении подходов европейских и американских нефтяных компаний. Существенно различается и их представление о будущем нефти. Примечательно, что прогноз развития мировой энергетики до 2040 года, составляемый ExxonMobil, гласит, что «нефть останется самым крупным мировым источником энергии в 2040 году, даже несмотря на то, что рост спроса на нее замедлится после 2030 года»⁷. По контрасту, BP в своем прогнозе развития мировой энергетики до 2050 года говорит: «Нефть и газ, хотя и останутся востребованными в течение ближайших десятилетий, будут находиться под все большим давлением, по мере того, как человечество будет снижать свою зависимость от ископаемого топлива. Спрос на нефть будет падать в течение следующих 30 лет»⁸.

Опыт европейских нефтяных компаний — революционная трансформация бизнеса. В Европе и для правительств, и для нефтяных компаний проблема

⁶ Open letter from the CEOs of the Oil and Gas Climate Initiative | Aramco.

⁷ ExxonMobil. 2019 Outlook for Energy: A Perspective to 2040.

⁸ 2020 BP Energy Outlook.

изменения климата – одна из основных тем повестки дня. Евросоюз объявил о планах достичь углеродной нейтральности (net zero)⁹ к 2050 году. И в 2020 году, несмотря на все сложности, связанные с пандемией, европейские нефтяники совершили подлинный прорыв в уменьшении своего углеродного следа и трансформации бизнес-моделей. Практически все крупные нефтяные компании (BP, Shell, Total, Eni, Equinor, Repsol) в прошлом году заявили о планах добиться углеродной нейтральности к середине столетия или ранее. И в 2020 году они подкрепили свои планы конкретными мероприятиями, направленными на достижение этой цели.

Возьмем в качестве примера BP и итальянскую Eni и посмотрим, что они сделали за период с января 2020 года (начало пандемии) до марта 2021 года (время написания статьи) для уменьшения углеродного следа своей деятельности.

Кейс – BP. BP проявляет очень серьезную озабоченность климатической проблемой: как отметил ее новый глава Бернард Луни, «...мир идет по пути неустойчивого развития, и его углеродные возможности себя исчерпывают»¹⁰. Показательно, что BP гораздо раньше других нефтяных компаний стала делать акцент на возобновляемых источниках энергии: еще в конце 1990-х–начале 2000-х годов, когда ее возглавлял лорд Джон Браун, она решила символически переименовать British Petroleum в “Beyond Petroleum” (за пределами нефти). Кроме того, в середине 1980-х годов BP приобрела компанию Lucas BP Solar Systems, которая к концу десятилетия стала крупнейшим мировым производителем солнечных элементов. Но, очевидно, тогда еще не настал нужный момент для таких радикальных трансформаций нефтяных корпораций. К концу прошлого десятилетия BP отказалась от нового названия и в 2011 году закрыла подразделение BP Solar. Однако, если тогда BP опережала время, то теперь, очевидно, идет с ним в ногу.

В феврале 2020 года BP поставила новую цель – достичь углеродной нейтральности к 2050 году или ранее и помочь миру добиться той же цели. При этом она кардинальным образом перестраивает всю организацию. BP, которая существует уже более 110 лет, планирует стать более сфокусированной и интегрированной компанией, состоящей из четырех новых групп: Добыча и операции, Клиенты и продукция; Газ и низкоуглеродная энергетика и Инновации и инжиниринг. Прежняя структура BP (как и многих других нефтяных компаний) на протяжении всей ее истории оставалась более или менее неизменной и состояла из отдельных организаций – upstream (разведка и добыча), downstream (переработка и сбыт) и другие виды бизнеса¹¹.

⁹ Достижение углеродной нейтральности требует, чтобы любые выбросы углерода были скомпенсированы поглощением эквивалентного объема углерода из атмосферы, например, за счет посадки деревьев.

¹⁰ 2020 BP Energy Outlook.

¹¹ BP sets ambition for net zero by 2050, fundamentally changing organisation to deliver | News and insights | Home.

Развивая эту тенденцию, в августе 2020 года BP приняла новую стратегию – превращение из международной нефтяной компании, нацеленной на добычу ресурсов, в интегрированную энергетическую компанию, нацеленную на обеспечение решений для клиентов¹². BP объявила, что в течение этого десятилетия увеличит инвестиции в сегменты с низкими выбросами углерода в 10 раз, до 5 млрд долл. в год, и создаст партнерства по декарбонизации с 10–15 городами и 3 ключевыми отраслями промышленности. При этом она снизит нефтегазодобычу на 40% за счет эффективного управления портфелем активов и откажется от ведения геологоразведки в новых странах. Переработка нефти упадет с 1,7 млн барр./д. в 2019 до примерно 1,2 млн барр./д. к 2030 году. Кроме того, компания сократит выбросы углерода от операционной деятельности на 30–35% к 2030 году, в том числе в сегменте upstream на 35%–40%, и уменьшит углеродоемкость продаваемой продукции более чем на 15% к 2030 году. BP планирует за 10 лет создать интегрированный портфель низкоуглеродных технологий, включая возобновляемые источники энергии, биоэнергетику и водород, а также хранение и улавливание углерода. К 2030 году она рассчитывает увеличить в 20 раз (до 50 ГВт) по сравнению с 2019 годом чистую генерирующую мощность электроэнергии из возобновляемых источников. Количество зарядных устройств для электромобилей на ее заправках должно увеличиться с 7,500 до более 70,000¹³. По мнению BP, следующее десятилетие станет решающим в борьбе с изменением климата¹⁴.

Как отметил в этой связи Хельге Лунд, председатель Совета директоров BP, «Энергетические рынки претерпевают фундаментальную трансформацию, двигаясь в сторону низкоуглеродных решений под влиянием ожидания общества, технологического прогресса и изменений в предпочтениях клиентов. И BP может конкурировать и создавать ценность на этих эволюционирующих рынках, основываясь на наших навыках, опыте и взаимоотношениях. Мы уверены, что решения, которые мы приняли, и стратегия, которую мы сегодня анонсируем, – правильные и для BP, и для наших акционеров, и для общества в целом»¹⁵.

И это не просто слова и проекты. Анализ важнейших мероприятий в сфере декарбонизации, о которых BP отчиталась за данный период, показывает, что компания уверенно движется в выбранном направлении, причем мер по уменьшению углеродного следа за это время было принято больше, чем в сфере традиционной нефтегазодобычи.

¹² Ibid.

¹³ <https://edition.cnn.com/2021/01/05/perspectives/bp-climate-change-paris-agreement/index.html>

¹⁴ <https://www.bp.com/en/global/corporate/news-and-insights/reimagining-energy/bernard-on-linkedin-from-ioc-to-iec.html>

¹⁵ From International Oil Company to Integrated Energy Company: bp sets out strategy for decade of delivery towards net zero ambition | News and insights | Home.

Вот самые значимые из этих мероприятий.

BP, как и остальные европейские мейджоры, активно выходит в сферу **солнечной энергетики** (гораздо более эффективно, чем в начале 2000-х годов), выбирая для этого страны с подходящим климатом. Так, в январе 2021 года Lightsource BP¹⁶ завершила привлечение финансирования в размере 380 млн долл. и начала осуществлять «солнечные» проекты Elm Branch и Briar Creek в Техасе¹⁷. Помимо этого, она очень активно приобретала «солнечные» активы: например, в феврале купила портфель проектов общей мощностью в 845 МВт в Испании. А в марте Lightsource BP объявила, что с января 2023 года начнет поставлять возобновляемую солнечную энергию на 88 заправок BP в австралийском Новом южном Уэльсе¹⁸.

Помимо солнечной энергии, BP укрепляет свои позиции в сфере **морских ветровых установок**. За последнее время она вышла в сектор морских ветряков Великобритании – самый крупный рынок в мире, и США – самый быстрорастущий рынок. В феврале 2021 года BP вместе с немецкой компанией EnBW выиграла две крупные заявки в рамках английского раунда № 4 по морским ветрякам. Соответственно, партнеры построят установки совокупной мощностью 3 ГВт в Ирландском море – этого достаточно, чтобы снабжать чистой электроэнергией более 3,4 млн домашних хозяйств в Великобритании. Ожидается, что морские ветряки станут одним из ключевых элементов «зеленой» промышленной революции в Англии, которая стремится увеличить их суммарную мощность в 4 раза, до 40 ГВт, к 2030 году¹⁹. А в январе 2021 года BP приобрела за 1,1 млрд долл. 50% в двух проектах морских ветряков – Empire и Beacon – у норвежской Equinor (признанного мирового лидера в этой сфере). Партнеры в перспективе будут поставлять до 4,4 ГВт возобновляемой энергии потребителям на восточном побережье США²⁰.

Еще одно важное направление декарбонизации для BP – развитие **электромобилей**. Для этого компания занимается расширением сети зарядных установок. В марте 2020 года BP и Volkswagen решили объединить усилия, чтобы стимулировать размещение сверхбыстрых зарядок на заправках BP в Великобритании, Германии и других странах Европы (по оценкам, до 18 тыс. устройств)²¹. А в июле прошлого года Aral, ее ведущий бренд на розничном рынке топлива в Германии, поставил задачу: в течение следующих 12 месяцев

¹⁶ Совместное предприятие Lightsource BP – мировой лидер в разработке и управлении «солнечными» проектами.

¹⁷ Lightsource BP completes \$380M financing and mobilizes construction on 316 megawatts of solar in Texas | News and insights | Home.

¹⁸ Lightsource BP solar farm powers BP service stations with 100% renewable energy in Australia | News and insights | Home.

¹⁹ BP advances offshore wind growth strategy; enters world-class UK sector with 3GW of advantaged leases in Irish Sea | News and insights | Home.

²⁰ BP completes entry into offshore wind, with strategic partner Equinor | News and insights | Home.

²¹ volkswagen-group-and-bp-to-join-forces-to-expand-ultra-fast-electric-vehicle-charging-across-europe.pdf

открыть 100 зарядных установок в стране, причем все они будут работать на т.н. «зеленой энергии»²². В феврале же 2021 года Aral сформулировал еще более масштабные планы – к концу года запустить 500 установок в Германии²³. А в октябре 2020 года главное полицейское управление Шотландии выдало BP Chargemaster контракт стоимостью 21 млн ф.ст. (самый крупный контракт такого рода в Великобритании) на обеспечение зарядной инфраструктуры для электромобилей – в его рамках будет открыто более 1000 зарядных установок по всей Шотландии²⁴.

Не менее перспективное направление деятельности для BP – развитие «зеленого» водорода²⁵, который должен сыграть важнейшую роль в декарбонизации электроэнергетики, промышленности и транспорта. Так, в мае прошлого года BP Australia объявила, что начинает осуществлять ТЭО строительства экспортно-ориентированного завода по выпуску возобновляемого водорода в Западной Австралии²⁶. А осенью BP образовала партнерство с компанией Ørsted для производства водорода в Германии. У BP это первый полномасштабный проект в сфере «зеленого» водорода. Партнеры к 2024 году построят электролизную установку мощностью 50 МВт и соответствующую инфраструктуру на нефтеперерабатывающем заводе BP Lingen на северо-западе Германии. Для электролиза будут использовать электроэнергию, поставляемую с морских ветряков Ørsted, расположенных в Северном море. Производимый водород будет применяться на НПЗ²⁷.

Достижение углеродной нейтральности во многом опирается на технологию **улавливания и хранения углерода**. Соответственно, в октябре 2020 года BP (как оператор), Eni, Equinor, National Grid, Shell и Total образовали Northern Endurance Partnership, чтобы создавать инфраструктуру подводного хранения CO₂ в Северном море в самом крупном солевом горизонте Великобритании. Эта инфраструктура будет обслуживать намечающиеся к реализации проекты Net Zero Teesside и Zero Carbon Humber, цель которых – к 2026 году создать декарбонизированные промышленные кластеры в Тисайд и Хамберсайд, двух индустриальных районах Великобритании с очень высокими выбросами CO₂²⁸.

²² Aral to build more than 100 ultra-fast charging points at retail sites in Germany | News and insights | Home (bp.com)

²³ Aral accelerates ultra-fast charging expansion | News and insights | Home (bp.com)

²⁴ UK's largest ever EV infrastructure contract awarded to bp Chargemaster | News and insights | Home.

²⁵ Производимого за счет электролиза воды с использованием возобновляемой электроэнергии.

²⁶ BP Australia announces feasibility study into hydrogen energy production facility | News and insights | Home.

²⁷ BP and Ørsted to create renewable hydrogen partnership in Germany | News and insights | Home.

²⁸ Leading energy companies form partnership to accelerate the development of offshore transport and storage infrastructure for carbon emissions in UK North Sea | News and insights | Home (bp.com)

К тому же BP образует **стратегические партнерства** с другими ведущими компаниями, чтобы реализовать свое долгосрочное видение – достичь углеродной нейтральности к 2050 году и помочь всему миру добиться этой цели. Действительно, решение такой сложной задачи как уменьшение углеродного следа в глобальном масштабе требует объединения усилий передовых организаций из разных стран, каждая из которых может внести в партнерство свои компетенции и достижения.

Так, в январе 2021 года BP создала совместное предприятие с Qantas, австралийской авиакомпанией, образованной в 1920 году, которая поставила такую же задачу по декарбонизации. Они будут вместе работать над снижением выбросов углерода в авиации и способствовать продвижению экологически устойчивого авиационного топлива в Австралии²⁹. Судя по всему, BP признает особую важность декарбонизации авиаперевозок: помимо этого, в августе 2020 года Air BP, международный поставщик авиационного топлива и услуг, и Neste, крупнейший в мире производитель возобновляемого дизеля и экологически устойчивого авиационного топлива, выпускаемого из возобновляемых отходов, подписали соглашение – увеличить в пять раз с уровня 2019 года отгрузки возобновляемого авиационного топлива в европейские аэропорты в 2020 и 2021 годах³⁰.

К тому же в июле 2020 года BP Oil Spain и испанская газовая компания Enagás заключили соглашение, в рамках которого они будут совместно стимулировать использование низкоуглеродного транспортного топлива в Испании. Их соглашение делает акцент на трех основных направлениях: создание инфраструктуры и поставки сжиженного природного газа и компримированного природного газа для транспорта; производство и продвижение на испанском рынке возобновляемого газа³¹; поддержка инновационных проектов³². Почти одновременно BP подписала меморандум о взаимопонимании с одним из ведущих китайских разработчиков «солнечных» проектов, JinkoPower, чтобы предоставлять интегрированные декарбонизированные энергетические решения и услуги клиентам в Китае. Ведь Китай – самый крупный и быстрорастущий рынок возобновляемой энергетики в мире: страна планирует к 2030 году обеспечить 50% генерирования электроэнергии за счет возобновляемых источников³³.

И довольно неожиданным стало стратегическое партнерство между BP и Microsoft, образованное в сентябре прошлого года. Его цель – стимулировать

²⁹ BP and Qantas form strategic partnership to advance net zero emissions | News and insights | Home.

³⁰ Air BP and Neste to offer increased volume of sustainable aviation fuel in Europe | News and insights | Home.

³¹ Газа, получаемого за счет анаэробного разложения сточных вод и других биоотходов – после очистки получается биометан.

³² BP and Enagás join forces to promote lower carbon transport fuels in Spain | News and insights | Home.

³³ BP partners with JinkoPower, a leading Chinese solar energy company, to offer integrated decarbonised energy solutions | News and insights | Home.

цифровые нововведения в энергетике и способствовать достижению целей по углеродной нейтральности обеих компаний. Так, BP будет поставлять Microsoft возобновляемую энергию, чтобы та смогла выполнить свою задачу – стать углеродно-отрицательной компанией к 2030 году³⁴.

А в декабре 2020 года BP приобрела контрольный пакет акций компании Finite Carbon – это самый крупный в США разработчик проектов по компенсации выбросов углерода за счет посадки лесов. Finite Carbon выявляет и продвигает проекты, которые позволяют землевладельцам получать доход от защиты и посадки лесов³⁵. В партнерстве с одним из ведущих нефтяных мейджеров этой компании будет намного легче выполнять свою задачу.

Кейс – Eni. Eni не отстает от BP, своего более крупного коллеги. В феврале 2020 года итальянская компания представила долгосрочный стратегический план до 2050 года и план действий на 2020–2023 годы. Клаудио Дескалци, ее глава, сказал тогда: «Стратегия, которую мы сегодня анонсируем, представляет собой кардинальный шаг для Eni. Мы приступаем к радикальной трансформации нашей компании на ближайшие 30 лет, сочетающей продолжающееся развитие на быстро меняющихся энергетических рынках и значительное уменьшение нашего углеродного следа – сочетание, которое многие считают нереальным». Соответственно, Eni планирует, что рост добычи углеводородов составит порядка 3,5% в год до 2025 года, а потом начнется постепенное ее снижение, в первую очередь по нефти, тогда как доля природного газа в общем объеме добычи увеличится. Проекты по сохранению лесов и улавливанию и хранению углерода позволят сократить его выбросы более чем на 40 млн т/год к 2050 году. К 2050 году мощности по генерации электроэнергии из возобновляемых источников должны превысить 55 ГВт. К 2050 году намечается сокращение абсолютных выбросов углерода на 80% и снижение емкости выбросов на 55%. Постепенно будет проводиться конверсия традиционных итальянских НПЗ с переводом их на выпуск водорода, метанола, биометана и продукции, полученной за счет рециклирования отходов. К 2050 году на заправках Eni будет продаваться только декарбонизированное топливо. Eni подтвердила тогда свои планы по достижению углеродной нейтральности в сегменте upstream к 2030 году и планирует достичь углеродную нейтральность по всей группе компаний к 2040 году³⁶.

Чтобы реализовать свои планы – стать мировым лидером в энергопереходе – в июне 2020 года Eni провела реструктуризацию бизнеса, создав две новые группы: *Природные ресурсы* (чтобы экологически устойчивым образом

³⁴ BP and Microsoft form strategic partnership to drive digital energy innovation and advance net zero goals | News and insights | Home.

³⁵ BP acquires majority stake in largest US forest carbon offset developer Finite Carbon | News and insights | Home.

³⁶ Long-Term Strategic Plan to 2050 and Action Plan 2020–2023 (eni.com)

развивать нефтегазовый upstream, стимулируя энергоэффективность, улавливание углерода и проекты компенсации выбросов), и *Энергетическая эволюция* (содействующую эволюции генерации электроэнергии и трансформации продукции – переходу от ископаемого топлива к биотопливу, голубому и зеленому водороду). Как отметил тогда Клаудио Дескацци: «Эта новая структура отражает движение Eni к энергетическому переходу. Это необратимый процесс, который сделает нас лидерами в декарбонизированных энергетических продуктах³⁷.

А в феврале 2021 года компания пошла еще дальше и обязалась достичь полной декарбонизации всей своей продукции и процессов к 2050 году³⁸.

Вот что сделала Eni за последний год для достижения этих целей.

Возобновляемые источники энергии становятся одним из важнейших направлений деятельности для итальянской компании. Eni особенно активно занимается продвижением **солнечной генерации** у себя на родине (благо итальянский климат этому способствует) и за рубежом. Так, в январе 2020 года Eni gas e luce³⁹ завершила приобретение 70% фирмы Evolvere, став лидером в распределенной генерации из солнечных установок в Италии. Evolvere управляет 11,000 солнечных установок, включая 8,000 установок, расположенных на крышах жилых и офисных зданий, общей мощностью порядка 58 МВт⁴⁰.

В марте 2020 года подразделение Eni New Energy запустила новую солнечную установку мощностью 31 МВт в Порто Торрес в Сардинии. Это самая большая панель, построенная в рамках Progetto Italia⁴¹, начатого Eni в 2016 году⁴². Кроме того, на основе Progetto Italia в июле того же года Eni New Energy начала генерировать солнечную электроэнергию на новой установке мощностью в 18 МВт в городе Вольпиано⁴³. В марте 2021 года Eni (51%) и CDP Equity⁴⁴ (49%) создали совместное предприятие GreenIT, которое займется проектированием, строительством и управлением установок для электрогенерации из возобновляемых источников в Италии. Партнеры планируют выйти на уровень установленной мощности в 1000 МВт к 2025 году, вложив более 800 млн евро за пять лет⁴⁵.

Помимо Италии, Eni активно выходит на зарубежные рынки солнечной энергетики. В феврале 2021 года Eni подписала соглашение с X-Elio,

³⁷ Eni launches a new business structure to be a leader in the energy transition.

³⁸ BOOSTING OUR TRANSFORMATION Eni strategic plan 2021–2024: towards zero emissions.

³⁹ Дочерняя компания Eni, занимающаяся поставками природного газа населению и компаниям, а также электроэнергии для домашних хозяйств.

⁴⁰ Eni gas e luce completes the acquisition of Evolvere, becoming a leader in distributed generation from photovoltaic plants in Italy.

⁴¹ В рамках этого проекта производственные площадки, входящие в состав промышленных активов Eni, преобразуются в установки по генерированию возобновляемой энергии, при этом создавая новые экономические возможности в регионах.

⁴² Eni starts production at 31-MW photovoltaic plant on Porto Torres industrial site, Sassari.

⁴³ Eni starts production at an 18 MW photovoltaic plant inside the Volpiano fuel depot.

⁴⁴ Холдинговая компания Cassa Depositi e Prestiti Group.

⁴⁵ The birth of GreenIT the new Eni and CDP Equity company for the production of electrical power from renewable energy sources.

в рамках которого она приобретет 3 «солнечных» проекта на юге Испании общей мощностью 140 МВт (к 2025 году итальянская компания планирует нарастить свои солнечные мощности в этой стране до 1 ГВт)⁴⁶.

В добавок к солнечной энергетике Eni пробует свои силы и в **ветровой генерации**. В марте 2020 года Eni (через свою местную дочернюю компанию, занимающуюся возобновляемыми источниками, ArmWind LLP) начала промышленную эксплуатацию ветровой установки Badamsha, расположенной на северо-западе Казахстана, мощностью 48 МВт: она позволит избежать 172,000 тонн в год выбросов CO₂. Еще в июне 2017 года итальянская компания подписала меморандум с Министерством энергетики Казахстана о развитии возобновляемых источников в стране. Установка стала первой масштабной инвестицией Eni в ветровую энергетику и первым шагом к крупным проектам возобновляемой энергии в Казахстане⁴⁷.

В июне 2020 года Eni New Energy приобрела у Asja Ambiente Italia 100% акций трех ветровых установок общей мощностью в 35,2 МВт, которые будут построены в Италии к концу 2021 года (они позволят избежать примерно 33,400 тонн выбросов CO₂ в год). Это первый проект ветряков в Италии для Eni⁴⁸.

А в августе 2020 года Falck Renewables и Eni US подписали соглашение о покупке уже работающих проектов солнечной и ветровой генерации общей мощностью 62 МВт и будущих ветровых проектов мощностью до 160 МВт в США у Building Energy S.p.A⁴⁹.

Кроме того, в декабре 2020 года Eni вышла на британский рынок морских ветряков, приобретя 20% долю в проекте Dogger Bank (фазы А и В) общей мощностью 2,4 ГВт у Equinor New Energy и SSEW Renewables. Dogger Bank – крупнейший в мире проект морских ветряков, расположенный примерно в 80 милях от побережья Великобритании. В его рамках будет установлено 190 самых современных турбин мощностью по 13 МВт каждая. В дальнейшем проект достигнет полной мощности в 3,6 ГВт, обеспечивая почти 5% британского спроса на возобновляемую энергию и снабжая электричеством примерно 6 млн английских семей. Строительство его фаз А и В обойдется почти в 6 млрд евро⁵⁰.

По аналогии с другими нефтяными компаниями Eni занимается **улавливанием и хранением углерода**. В октябре 2020 года Eni вместе с консорциумом региональных компаний получила лицензию по хранению углерода от британских властей. В рамках проекта HyNet North West они будут улавливать, транспортировать и хранить выбросы CO₂ в выработанных пластах примерно

⁴⁶ Eni expands its presence in Spain with new renewable energy projects.

⁴⁷ Eni starts commercial production at Badamsha Wind Farm site in Kazakhstan.

⁴⁸ Eni acquires in Italy three wind projects for a total of 35 MW.

⁴⁹ Falck Renewables and Eni US sign an agreement to acquire 62 MW of operating wind and solar projects and up to 160 MW wind development pipeline in the United States.

⁵⁰ Eni enters the UK offshore wind market.

в 18 км от берега в Ливерпульском заливе. Когда этот проект полностью заработает, он позволит превратить один из самых энергоемких индустриальных регионов Великобритании в первый в мире низкоуглеродный промышленный кластер и позволит сократить выбросы CO₂ почти на 10 млн тонн ежегодно к 2030 году⁵¹.

Как и другие европейские нефтяные компании, Eni уделяет большое внимание **электромобильности**. В феврале 2021 года Eni gas e luce подписала соглашение с Be Charge (второй по размеру оператор зарядных установок в Италии), направленное на развитие инфраструктуры зарядных устройств для электромобилей, в том числе за счет обеспечения удобства заправок для автомобилистов. Электроэнергия, поставляемая на АЗС, будет полностью производиться из возобновляемых источников⁵².

Eni также выходит в сегмент «зеленого» водорода. Вместе с итальянской Enel она планирует производить его на двух установках электролиза (каждая мощностью примерно в 10 МВт), которые будут размещены вблизи двух НПЗ итальянской компании и начнут генерировать водород к 2022–2023 году⁵³.

Итальянская компания уделяет большое внимание **компенсации выбросов CO₂** за счет программы сохранения лесов, в том числе в Африке. В ноябре 2020 года она объявила, что заработала первые углеродные кредиты за компенсацию выбросов парниковых газов, эквивалентных 1,5 млн тонн CO₂. Кредиты были генерированы REDD+ Luangwa Community Forest Project в Замбии; Eni активно участвовала в этом проекте более года. Eni рассчитывает за счет подобных проектов набрать портфель углеродных кредитов в 30 млн тонн к 2050 году⁵⁴.

Итак, пример BP и Eni показывает, что европейские компании осуществляют радикальную трансформацию своей деятельности и структуры, взглянув, тем самым, энергетический переход.

Опыт нефтяных компаний США – эволюционное развитие. Принципиально иная ситуация складывается в США. Хотя американские нефтяники – мировые лидеры по ряду важных направлений, например, по добыче сланцевых углеводородов, есть сфера, где они отстают от европейских конкурентов, а именно – энергопереход и климатическая политика. В принципе, и американские, и европейские нефтегазовые компании публично признают, что изменение климата – реальная угроза, и что необходимо решать эту проблему. Но у них совершенно разное восприятие того, насколько серьезна угроза глобального потепления и нужно ли в этой связи радикально менять свою стратегию и трансформировать бизнес.

⁵¹ Eni: a major step forward with the development of the HyNet North West project in UK.

⁵² Eni gas e luce and Be Charge sign an agreement to accelerate the transition to electric mobility.

⁵³ Enel and Eni jointly develop hydrogen projects.

⁵⁴ Eni compensates 1.5 million tonnes of CO₂ emissions through the development of REDD+ forest conservation projects.

Если европейские политики дружно считают изменение климата одним из основных вызовов современности, то бывший президент Дональд Трамп, при котором США восстановили свои позиции ведущего игрока на мировом нефтегазовом рынке, называл изменение климата «китайской выдумкой». Он заявлял, что «открыт» по вопросу о том, идет ли изменение климата, «поскольку никто толком не знает, происходит ли оно в реальности». Его серьезно беспокоил тот факт, что «усилия администрации Обамы по сокращению выбросов углерода подорвали глобальную конкурентоспособность Америки»⁵⁵. Недаром в июне 2017 года Трамп объявил о решении выйти из Парижского соглашения, к которому США присоединились в 2016 году, до его прихода к власти.

Соответственно, и американские нефтяные компании, в первую очередь ExxonMobil, весьма спокойно относились к глобальному потеплению. «Мы полагаем, что риски, связанные с изменением климата, заслуживают активных действий, и потребуются объединенные усилия всех нас – бизнеса, правительства и потребителей – чтобы добиться значительного прогресса», отмечал Даррен Вудс, его глава⁵⁶. При Дональде Трампе, по контрасту с европейскими коллегами, американские мейджоры продолжали концентрироваться на традиционном нефтегазовом бизнесе, делая ставку на сланец, и пользуясь политической поддержкой президента.

Ведущие нефтяники США и сейчас считают, что для них безумием будет переключаться на возобновляемые источники, поскольку это низкоприбыльный бизнес, которым более эффективно могут заниматься компании из сферы коммунального хозяйства и генераторы возобновляемой энергии. Они верят, что цены на нефть и газ рано или поздно восстановятся по мере преодоления пандемии, и не хотят обрекать своих акционеров на неопределенные перспективы получения дивидендов из-за трансформации своей деятельности.

«Наша стратегия состоит в том, чтобы не подражать европейцам», – сказал в этой связи Даниэль Друуг, вице-президент Chevron по энергетическому переходу, – «Наша стратегия сводится к тому, чтобы снизить углеродное содержание наших активов самым эффективным по издержкам способом и последовательно внедрять передовые технологии и новые формы энергии»⁵⁷.

Но взгляды США на климатическую политику могут измениться при новом президенте. Недаром одним из первых решений Джо Байдена стало возвращение страны в Парижское соглашение. В ходе предвыборной кампании он предлагал сделать к 2035 году генерацию электроэнергии в США полностью безуглеродной и добиться углеродной нейтральности страны к середине столетия.

⁵⁵ <https://www.independent.co.uk/news/world/americas/donald-trump-climate-change-scepticism-may-withdraw-paris-agreement-a7469221.html>

⁵⁶ <https://corporate.exxonmobil.com/Energy-and-environment/Environmental-protection/Climate-change>

⁵⁷ U.S. and European Oil Giants Go Different Ways on Climate Change – The New York Times (nytimes.com)

Байден собирался выделить 2 трлн долл. за четыре года на снижение выбросов парниковых газов. Он считает, что изменение климата – «экзистенциалистская угроза нашего времени», и что уход от ископаемого топлива может стать хорошей экономической возможностью, если США двинутся вперед достаточно быстро, чтобы стать мировым лидером по технологиям чистой энергетики⁵⁸.

Как отметила новый министр энергетики США Дженифер Грэнхольм, «Видение президента Байдена – будущее за чистой энергией, которая не оставит позади ни одного рабочего». По оценкам американских экспертов, в последние годы движение за углеродную нейтральность в США набирало обороты. Избрание Джо Байдена президентом, безусловно, его ускорит. Судя по всему, американская нефтегазовая промышленность теперь хеджирует свои риски и хочет направлять это движение⁵⁹.

Помимо правительственной климатической политики, косвенное давление на американских нефтяников оказывали и оказывают потребители и экологические организации. Но, очевидно, будет серьезно возрастать и воздействие финансового сектора. Примечательно, что многие инвестиционные и пенсионные фонды начинают устранивать акции нефтяных компаний из своих портфелей. Так, весьма символично, что филантропический Фонд Рокфеллера стоимостью в 5 млрд долл., который в полном смысле слова был основан на нефтяных деньгах, уходит от ископаемого топлива, чтобы «спасти планету», и обязуется больше не осуществлять новых инвестиций в этот сектор; вместо этого он будет вкладываться в чистую энергию. «Сжигание ископаемого топлива не является необходимым условием для поддержки нашей экономики и экономического роста в долгосрочном плане – и оно подрывает наше климатическое будущее», отметил Раджив Шах, президент Фонда. А незадолго до этого пенсионный фонд штата Нью-Йорк стоимостью в 226 млрд долл. обязался за пять лет убрать из своего портфеля активов акции компаний из сферы ископаемого топлива и к 2040 году прекратить инвестиции в фирмы, которые вносят вклад в глобальное потепление. По некоторым оценкам, за последнее время более 1300 финансовых институтов, контролирующих 14,5 трлн долл. в той или иной форме ушли из сферы ископаемого топлива⁶⁰.

Помимо финансовых институтов, на американских мэйджоров оказывают влияние и их акционеры. Так, один из акционеров ExxonMobil, инвестиционная фирма Engine # 1, требует, чтобы корпорация умерила свои амбиции по расходам, пересмотрела систему оплаты управляющих и изучила возможность заняться чистой энергией. Другие активисты также настаивают на том,

⁵⁸ Biden Calls Climate Change ‘Existential Threat of Our Time’ – Bloomberg.

⁵⁹ Oil And Gas Will Not Be Left Out Of The Energy Transition To Net-Zero, Biden Team Emphasizes (forbes.com)

⁶⁰ A \$5 billion foundation literally founded on oil money is saying goodbye to fossil fuels: Exclusive – CNN.

чтобы компания раскрыла цели по снижению выбросов парниковых газов и оценила свои климатические риски⁶¹.

Так что интересно будет понаблюдать, изменится ли при новом руководстве страны отношение ведущих нефтяных корпораций США к климатической проблеме, и последуют ли они по низкоуглеродному пути, прокладываемому их европейскими конкурентами.

Кейс – ExxonMobil. Особенно поучительно в этой связи посмотреть на политику ExxonMobil. Компания прославилась как один из самых заядлых «климатических скептиков». Это тем более примечательно, что в 1970-х и 1980-х годах Exxon нанимал ведущих экспертов, чтобы исследовать вопросы изменения климата и проводил собственную научную программу, которая изучала выбросы CO₂ и строила климатические модели. Видный ученый Джемс Блейк уже в 1977 году заявил правлению Exxon, что наиболее вероятный способ, которым человечество оказывает влияние на глобальный климат – через выбросы CO₂ при сжигании ископаемого топлива. Он предупреждал тогда, что у мира осталось 5–10 лет до того, как потребность в радикальном изменении энергетической стратегии станет безотлагательной⁶². Однако, несмотря на эти предупреждения, в середине прошлого десятилетия, по мнению экспертов, ExxonMobil финансировал лоббистские группы, которые ставили под вопрос реальность глобального потепления, такие как National Center for Policy Analysis (NCPA) в Техасе и Heritage Foundation в Вашингтоне, публиковавшие «ложную и неточную информацию об изменении климата»⁶³. В 2008 году компания настаивала, что отраслевые нормативы по снижению выбросов не должны «подразумевать прямую связь между выбросами парниковых газов от нефтегазовой промышленности и феноменом, который обычно называется изменение климата»⁶⁴.

Сейчас ExxonMobil старается выглядеть более «климатически дружественным». Так, Даррен Вудс отмечал: «Мы уважаем и поддерживаем стремление общества стать углеродно-нейтральным к 2050 году, и будем по-прежнему продвигать политику, которая стимулирует эффективные по издержкам, базирующиеся на рыночных принципах решения, позволяющие бороться с рисками изменения климата»⁶⁵.

Краткосрочные меры, которые принимает ExxonMobil, готовясь к низкоуглеродному будущему, сводятся к следующему:

⁶¹ Exxon is in crisis. Angry shareholders are rebelling – CNN.

⁶² <https://www.scientificamerican.com/article/exxon-knew-about-climate-change-almost-40-years-ago/>

⁶³ <https://www.theguardian.com/environment/2009/jul/01/exxon-mobil-climate-change-sceptics-funding>

⁶⁴ <https://www.independent.co.uk/environment/exxonmobil-climate-change-oil-gas-fossil-fuels-global-warming-harvard-a7908541.html>

⁶⁵ https://corporate.exxonmobil.com/News/Newsroom/News-releases/2020/1214_ExxonMobil-announces-2025-emissions-reductions_expects-to-meet-2020-plan

- Расширение поставок экологически чистого природного газа;
- Повышение энергоэффективности операционной деятельности;
- Инвестиции в системы улавливания и хранения углерода;
- Сокращение сжигания метана в факелях и его выбросов от операционной деятельности;
- Разработка передовой продукции, такой как премиальные смазочные вещества или легкая пластмасса, чтобы помочь потребителям повысить эффективность и сократить выбросы;
- Продвижение эффективной климатической политики, чтобы решить проблему изменения климата с самыми низкими издержками для общества.

Долгосрочные усилия компаний включают:

- Применение современного биотоплива из водорослей и сельскохозяйственных отходов для коммерческого транспорта и нефтехимии;
- Научно-исследовательские прорывы для повышения коммерческой привлекательности технологий улавливания и хранения углерода;
- Разработка новых эффективных технологий для сокращения выбросов в нефтепереработке и химической промышленности⁶⁶.

ExxonMobil к 2025 году собирается снизить интенсивность выбросов парниковых газов в сегменте upstream на 15–20% по сравнению с 2016 годом, интенсивность выбросов метана на 40–50%, интенсивность сжигания попутного нефтяного газа в факелях на 35–45%. Компания продолжит инвестировать в технологии с низкими уровнями выбросов, такие как улавливание углерода, в повышение эффективности промышленного производства и в передовые виды биотоплива; увеличит вложения в когенерационные мощности, будет поддерживать разумную политику, которая вводит цены на углерод, и учитывать экологические показатели в системе вознаграждения высших управляющих⁶⁷.

Но изучение конкретных мероприятий по борьбе с изменением климата, которые ExxonMobil осуществил за январь 2020 – март 2021 года, показывает, что его деятельность в этой сфере сильно уступает европейским конкурентам.

Примечательно, что ExxonMobil считается мировым лидером в сфере улавливания и хранения углерода. За этот период он расширил сотрудничество с Global Thermostat, стартовавшее в 2019 году, по прямому улавливанию углерода из атмосферного воздуха с помощью специальных адсорбентов⁶⁸. Кроме того, ученые ExxonMobil, University of California, Berkeley и Lawrence Berkeley National Laboratory изобрели новый материал, который может

⁶⁶ Fit for the lower carbon future (pemedianetwork.com)

⁶⁷ ExxonMobil announces emission reduction plans; expects to meet 2020 goals. https://corporate.exxonmobil.com/News/Newsroom/News-releases/2020/1214_ExxonMobil-announces-2025-emissions-reductions_expects-to-meet-2020-plan

⁶⁸ https://corporate.exxonmobil.com/News/Newsroom/News-releases/2020/0921_ExxonMobil-expands-agreement-with-Global-Thermostat-re-direct-air-capture-technology

поглощать 90% выбросов CO₂ от промышленных источников, при этом требуя меньше энергии⁶⁹.

За это время ExxonMobil подписал соглашение с Global Clean Energy: начиная с 2022 года, он будет закупать 2,5 млн барр. возобновляемого дизеля в год в течение пяти лет, выпускемого био-НПЗ Bakersfield в Калифорнии. Его использование приведет к снижению выбросов парниковых газов на 40–80% по сравнению с традиционным дизелем⁷⁰.

ExxonMobil проводил полевые испытания восьми новых технологий мониторинга метана, включая спутниковые и воздушные наблюдения, почти на тысяче площадок в Техасе и Нью-Мексико, которые должны выявить наиболее эффективные методы по снижению выбросов этого газа⁷¹.

В марте 2020 года ExxonMobil предложил проект отраслевых регламентов для выбросов метана, основанный на добровольной программе их сокращения, и стал побуждать заинтересованных лиц, политиков и членов правительства разработать более жесткие правила, которые обеспечили бы уменьшение его выбросов на всех стадиях производства⁷².

Кейс – Occidental Petroleum. «Климатическую сознательность» проявляет и Occidental Petroleum, которая в 2020 году обязалась достичь углеродной нейтральности в своей операционной деятельности и потреблении энергии к 2040 году, а к 2050 – углеродной нейтральности по всем выбросам, в том числе от использования продукции компании. Как отмечала глава Охи Викки Холлуб, «Наше будущее зависит от мира с более низкими выбросами CO₂»⁷³.

Компания намечает три основных направления, по которым она сможет добиться самого значительного сокращения выбросов парниковых газов:

- прямое сокращение выбросов (повышение операционной эффективности, сокращение сжигания попутного газа в факелях модернизация оборудования, чтобы сократить выбросы внедрение систем мониторинга и контроля парниковых газов);

- развитие системы улавливания и хранения углерода (размещение систем улавливания CO₂ и максимизация хранения за счет новых технологий; использование CO₂ для создания низкоуглеродного топлива и продукции, такой, как этилен и поливинил хлорид; представление консультативных услуг по улавливанию и хранению углерода);

⁶⁹ https://corporate.exxonmobil.com/News/Newsroom/News-releases/2020/0724_ExxonMobil-collaborates-on-discovery-of-new-material-to-enhance-carbon-capture-technology

⁷⁰ https://corporate.exxonmobil.com/News/Newsroom/News-releases/2020/0811_ExxonMobil-and-Global-Clean-Energy-Holdings-sign-agreement-for-renewable-diesel

⁷¹ https://corporate.exxonmobil.com/News/Newsroom/News-releases/2020/0409_ExxonMobil-field-testing-new-comprehensive-methane-monitoring-technologies

⁷² https://corporate.exxonmobil.com/News/Newsroom/News-releases/2020/0303_ExxonMobil-proposes-framework-for-industry-wide-methane-regulations

⁷³ ClimateReport2020.pdf (oxy.com)

– повышение энергоэффективности (применение современных технологий, использование возобновляемой энергетики и водорода)⁷⁴.

Но конкретная деятельность даже климатически сознательной Occidental довольно скромна по сравнению с европейскими компаниями. В 2020 году она присоединилась к инициативе Мирового банка «Нулевое сжигание попутного газа в факелях к 2030 году» и обязалась полностью устраниТЬ все сжигание к этой дате. Ее подразделение OxyChem в прошлом году поставило цель сократить общие выбросы парниковых газов на 2,33% к 2025 году.

Особое внимание компания уделяет улавливанию и хранению углерода: в этой сфере она считается одним из мировых лидеров. Occidental Petroleum накопила более чем 40-летний опыт работы с углеродом: Оху ежегодно обрабатывает, транспортирует и хранит около 20 млн тонн CO₂.

В январе 2020 года партнерство, состоящее из Oxy Low Carbon Ventures, «дочки» Occidental Petroleum, созданной в 2018 году, Svante Inc., LafargeHolcim и Total, занялось ТЭО установки, которая будет улавливать до 725,000 тонн CO₂ в год напрямую с цементного завода LafargeHolcim; двуокись углерода будет захоронена под землей компанией Occidental⁷⁵.

В августе 2020 года Oxy Low Carbon Ventures и Rusheen Capital Management образовали совместное предприятие 1PointFive для финансирования и широкомасштабного применения технологии прямого улавливания CO₂ из воздуха, разработанной компанией Carbon Engineering. Миссия 1PointFive – сократить объемы CO₂ в атмосфере с использованием технологии прямого улавливания двуокиси углерода из воздуха. Эта технология способствует достижению целей Парижского соглашения, направленного на ограничение повышений глобальной температуры 1,5° Цельсия⁷⁶.

В декабре 2020 года Oxy Low Carbon Ventures, LLC, получила контракт на оказание консультативных услуг по хранению углерода для Проекта Тундра: это инициатива по строительству самого большого в мире хранилища углерода при угольной ТЭЦ в Северной Дакоте⁷⁷.

Итак, вот две разных климатических стратегии и два разных подхода к декарбонизации: европейская и американская. Европейские нефтяные корпорации видят свое будущее в качестве энергетических компаний широкого профиля и, соответственно, радикально меняют свои бизнес-модели, перенося акцент с наращивания нефтегазодобычи на уменьшение углеродного следа от их операций, уделяя все большее внимание возобновляемым источникам энергии, зеленому водороду, электромобилям, хранению и улавливанию углерода. Они считают, что подобная трансформация деятельности отвечает долгосрочным интересам их акционеров, которым придется жить в эпоху

⁷⁴ Ibid.

⁷⁵ Article (oxy.com)

⁷⁶ Article (oxy.com)

⁷⁷ Article (oxy.com)

более жесткого климатического регулирования, осуществляемого правительствами. Американские же нефтяники сохраняют акцент на нефтегазодобыче, делая долгосрочную ставку на углеводороды, и проявляют климатическую сознательность, повышая энергоэффективность, уменьшая сжигание попутного газа в факелях, реализуя проекты хранения и улавливания водорода. Время покажет, какой подход – революционный европейский или эволюционный американский – более эффективен и внесет больший вклад в решение климатической проблемы.

Nina Poussenkova (e-mail: npoussenkova@imemo.ru)

Ph.D. in Economics, Senior Researcher,

Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences
(Moscow, Russia)

DECARBONIZATION POLICY OF EUROPEAN AND AMERICAN OIL COMPANIES

The article examines the recent carbon footprint reduction measures taken by BP and Eni, which have set the goal of achieving the net-zero goal by 2050. Both companies are developing solar and wind energy, starting to produce “green” hydrogen, implementing carbon capture and storage programs, expanding electric car charging networks, and offsetting CO₂ emissions by planting forests. In addition, they plan to gradually cut oil and gas production and radically change corporate structures, creating new business units and transforming from international oil companies to broad energy companies.

American oil companies, such as ExxonMobil and Occidental, stick to oil and gas, hoping for hydrocarbons demand recovery in the future, and for the time being they just keep improving energy efficiency and reducing the carbon intensity of their activities. However, it is obvious that under the new US president, attention to climate policy will increase. American oilmen, whose climate awareness will also be prompted by consumers, environmental organizations, financial institutions and their own shareholders, may have to step up decarbonization efforts.

Keywords: European and American oil companies, energy transition, decarbonization, renewable energy sources, “green” hydrogen, electric vehicles, carbon capture and storage, net-zero, BP, Eni, ExxonMobil, Occidental Petroleum.

DOI: 10.31857/S020736760014937-9

© 2021

Дмитрий Файков

доктор экономических наук, доцент, начальник отдела аналитики и внутренних коммуникаций Российского федерального ядерного центра Всероссийского научно-исследовательского института экспериментальной физики (г. Саров, Россия)

(e-mail: cat1611@mail.ru)

Дмитрий Байдаров

кандидат юридических наук, заместитель директора по развитию бизнеса, начальник Управления поддержки новых бизнесов Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» (г. Москва, Россия)

(e-mail: d_baydarov@mail.ru)

О ДИВЕРСИФИКАЦИИ ОБОРОННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Диверсификация в оборонном секторе экономики актуальна как для России, так и для других стран с развитым оборонно-промышленным комплексом. Статья посвящена анализу этого процесса с институциональной точки зрения. Предложены возможные пути эволюции институтов ОПК с учетом потребностей и оборонного, и гражданского производства.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, оборонное предприятие, формальные и неформальные институты, изменения институтов, технологии, технологический трансфер, продукция двойного назначения, государственный оборонный заказ.

DOI: 10.31857/S020736760014938-0

Увеличение объемов выпуска гражданской продукции предприятиями оборонно-промышленного комплекса (ОПК) страны объективно необходимо для прорывного развития отечественной экономики. Негативный опыт конверсии военного производства 1990-х годов, неспешный набор темпа диверсификации в последние годы указывают на необходимость не только четких оперативных действий, но и глубокого научного рассмотрения этих проблем. Стратегическая задача увеличения объемов выпуска гражданской продукции оборонными предприятиями поставлена Президентом Российской Федерации [1]. Такая политика требует как технологических, так и институциональных изменений, однако их исследованию пока уделено недостаточное внимание. Исходя из этого, целью настоящей статьи является обоснование процесса диверсификации с институциональной точки зрения, что подразумевает выявление и качественный анализ основных институтов, оказывающих влияние на диверсификацию деятельности оборонных предприятий. Сформированы предложения о возможных путях активизации процессов диверсификации с институциональных позиций.

Теоретические подходы к вопросам диверсификации деятельности оборонных предприятий. Диверсификация деятельности оборонно-промышленного комплекса привлекает внимание исследователей разных стран. Американские и европейские авторы сегодня больше сосредоточены на следующих аспектах: реструктуризация оборонной промышленности; взаимоотношения интеграторов и новых частных подрядчиков [6; 7]; влияние глобализации на распределение военного производства – стоит ли передавать часть его в другие страны? [8]; привлечение технологий в оборонное производство из необоронного частного сектора [9]; изменение природы угроз и развитие не только военных способов защиты государства [10]. Отечественные ученые также основное внимание уделяют обоснованию способов диверсификации производства. Так, А. Батьковский с коллегами указывает на необходимость наращивания в ходе диверсификации и военного, и гражданского производств при финансовой поддержке государства [12]. Н. Белоусова и Н. Плис приводят конкретные предложения для формирования такой поддержки [5], С. Довгучиц и Д. Журенков предлагают создание механизма мотивации и развития рыночных компетенций на предприятиях ОПК [3]. А. Варшавский доказывает наличие значительного синергетического эффекта от расширения доли выпуска гражданской продукции оборонными предприятиями, основываясь на анализе диверсификации зарубежных компаний [13]. А. Леонов и А. Пронин предлагают использовать методологию программно-целевого планирования, а также критерии диверсификации, связанные с деятельностью на конкурентном рынке [14]. В. Довгий и В. Киселев предлагают концептуальные модели диверсификации, основанные на известных моделях инновационных процессов [15]. А. Бакулина с коллегами предлагает шире использовать рыночные стимулы в деятельности оборонных компаний [16].

Понятие «диверсификация деятельности оборонных предприятий» сегодня явно или неявно рассматривается в двух значениях: первое – изменение деятельности на уровне предприятия; второе – направление государственной политики. С точки зрения государственной политики для эффективной реализации диверсификации ОПК требуется создание необходимой институциональной среды: соответствующей нормативной базы; координации со структурной, промышленной, региональной политикой; методов поддержки предприятий и отраслей; средств для ее проведения и т.д. Формирование такой политики должно учитывать исторические, военно-политические, экономические, социальные и иные условия. Исторически перевод оборонной промышленности на выпуск продукции гражданского назначения – явление объективное. За последние 100 лет в СССР/России было четыре конверсии/диверсификации [18] Текущие военно-политические условия – не стабильные, они создают новые, не всегда явные причины как для активизации, так и для

приостановки диверсификации. В качестве экономических условий отметим следующие:

1. *Снижение расходов на оборону.* Для западных стран это была основная причина реорганизации ОПК и выбора оборонными компаниями дальнейшего пути: концентрироваться на оборонной тематике; продавать оборонные активы и переходить полностью на рынок гражданских продуктов; или проводить частичную диверсификацию [6; 7]. Последний путь оказался самым сложным. Перераспределение ролей в оборонном производстве привело к тому, что появились новые частные поставщики по военным заказам, работающие на аутсорсинге у крупнейших военных фирм-интеграторов [13]. Этот эффект стоит учитывать при проектировании диверсификации в национальном масштабе. Второй эффект, который тоже стоит учитывать – активизация производителей вооружения и военной техники на внешних рынках в связи с сокращающимися заказами внутри страны [8].

Безусловно, в России снижение расходов на оборону тоже произойдет. Но и в этом случае оборонный потенциал ОПК (возможности создания новых изделий и технологий, обслуживание действующих изделий, их модернизация и пр.) должен сохраняться на уровне мирового лидера. Следовательно, должен сохраняться ключевой персонал и его навыки, технологии, основные фонды, должна идти постоянная исследовательская работа. Исторически известно, что развитие оборонно-промышленного комплекса повышает уровень национальных науки и техники [6].

2. *Использование технологических заделов ОПК для развития отечественной высокотехнологичной промышленности, экономики в целом, для занятия достойного места в мировой экономике, независимости от иностранных технологий.* Такая точка зрения базируется на следующих фактах. Во-первых, в отечественном ОПК сконцентрированы основные научноемкие производства, которые имеют необходимый технологический задел и кадровый потенциал. В то же время, перевод этого потенциала на эффективный выпуск гражданской продукции является крайне непростым [18]. Во-вторых, страна нуждается в создании ряда стратегических технологий и продуктов, которые попали под санкции, но крайне необходимы для обеспечения безопасности страны (военной, технологической, экономической и пр.). Положительные моменты в этом направлении есть – научились делать ранее импортируемые энергетические турбины, двигатели для авиационной техники, кораблей и судов¹, сложные программные комплексы для инженерного анализа² и т.д.

¹ «Ростех» 13.07.2020 URL: <https://rostec.ru/news/vladimir-artyakov-rossiyskie-samolety-dolzhny-ispolzovat-rossiyskie-dvigateli/>; РИА Новости 09.09.2019 URL: <https://ria.ru/20190909/1558471197.html> (дата обращения 19.11.2020)

² «ЛОГОС». Комплексное трехмерное суперкомпьютерное моделирование. РФЯЦ-ВНИИЭФ. URL: <http://logos.vniief.ru/> (дата обращения 19.11.2020)

Этот процесс можно назвать «обеспечением импортобезопасности»³. В-третьих, предприятия ОПК в большей части организованы в холдинги, входящие в государственные корпорации. Именно такие объединения, а не разрозненные предприятия могут наладить крупномасштабное современное производство, способное на равных конкурировать с ведущими мировыми производителями (например, производство углекомпозитов в госкорпорации «Росатом» (компания Umatex), выпуск холодильного оборудования в госкорпорации «Ростех» (Pozis) и т.д.); аккумулировать средства, включая государственные, на реализацию крупных проектов (Северный морской путь, развитие гражданского авиастроения и судостроения и пр.); формировать новые рынки, которые затем привлекают других участников, в том числе, малый и средний бизнес, например, рынок медицинского оборудования и современных высокотехнологичных медицинских услуг, развивающийся госкорпорациями «Росатом» и «Ростех». При этом в рамках крупного холдинга не теряется и основная, оборонная, функция данных предприятий [19].

3. Переток технологий из необоронных отраслей и предприятий в оборонные.

В западных странах этот процесс становится «мейнстримом» в технологическом трансфере оборонных предприятий [20; 21]. В России данная причина не указывается в качестве основной для проведения диверсификации, но сам процесс перетока технологий также набирает обороты. Например, холдинг «Калашников» купил производителя беспилотных летательных аппаратов компанию ZALA Aero; для создания ИТ-решений оборонные компании используются возможности негосударственных необоронных фирм⁴; «Ростех» использует «Окно открытых инноваций» как способ привлечения инновационных идей любых юридических и физических лиц, которые могут быть реализованы совместно с предприятиями госкорпорации⁵ и т.д.

Институциональные условия диверсификации. Рассмотрение диверсификации с институциональной точки зрения требует выделения ключевых институтов, которые характерны для деятельности предприятий оборонной сферы и которые будут изменяться при проведении диверсификации. К специальным институтам государственного уровня относятся: оборонно-промышленный комплекс, оборонное предприятие⁶, государственный оборонный заказ (ГОЗ). Также значимы институты на уровне предприятий, такие как организация их деятельности, секретность и закрытость, мотивация персонала

³ Под этим термином мы понимаем замещение импорта товаров, критически важных для обеспечения национальной безопасности, в отличие от «импортозамещения», под которым понимается замещение импорта разных товаров.

⁴ TAdviser. URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:Система_Цифровое_предприятие (дата обращения 20.11.2020).

⁵ Окно открытых инноваций «Ростех» URL: <https://rostec.ru/konkurs/> (дата обращения 17.11.2020).

⁶ В рамках данной статьи мы используем термины «предприятие» и «организация» как синонимы.

и руководства и пр. Диверсификация деятельности тесно связана с изменениями технологий, которые сами по себе не являются институтами, но оказывают влияние на их формирование и функционирование. Процессы диверсификации зависят от таких институтов, как технологический трансфер, продукция двойного назначения и др. Помимо специфичных институтов, деятельность ОПК связана с общими для экономики государства институтами – рыночными отношениями, взаимоотношениями и защитой собственности, банкротством, государственным регулированием (хотя в нем есть особенности и для оборонного производства, и для его диверсификации) и т.д.

Институты, влияющие на деятельность ОПК, имеют как формальные, так и неформальные стороны. Например, исследователи отмечают нежелание руководителей и акционеров некоторых оборонных предприятий активизировать выпуск гражданской продукции [22]. Причины как будто понятны: невыполнение ГОЗ карается вплоть до уголовной ответственности, чего нет при невыполнении заданий по гражданской продукции; выполнение ГОЗ приносит бонусы в виде премий, государственных наград, чего вряд ли стоит ждать от гражданской продукции; ГОЗ – это гарантированные средства, технология работы с ним известна, а заказ на открытом рынке далеко не гарантирован и т.д. Поэтому логично, что предприятия, много лет работавшие в рамках гособоронзаказа не сильно заинтересованы в значительном расширении выпуска гражданской продукции. Можно предположить, что проведение масштабной диверсификации требует изменения устоявшихся институтов как на государственном уровне, так и на уровне конкретных предприятий.

Некоторые институциональные изменения в ОПК уже заметны. Сформированы холдинги (интегрированные структуры), включающие полные технологические цепочки, что упрощает производство как оборонной, так и гражданской продукции. Внедряются специальные системы управления диверсификацией (компании-интеграторы в «Росатоме» [23], центр координации НПО «Конверсия» в «Ростехе»). Вводятся специальные государственные меры, направленные на активизацию выпуска предприятиями ОПК высокотехнологичных гражданских товаров [24] и т.д.

Рассмотрим более подробно основные институты, от которых зависит деятельность оборонного сектора экономики и которые важны для расширения выпуска ими гражданской продукции.

Оборонно-промышленный комплекс. Несмотря на историческое и широкое применение данного понятия в стратегических и нормативных документах, научном дискурсе, его однозначного юридического и научного определения пока не существует. Более того, есть разнотечения и в существующих интерпретациях термина. Так, вероятно, единственным (открытым) определением ОПК является косвенное, данное в Постановлении Правительства РФ от 20 февраля 2004 г. N 96 «О сводном реестре организаций ОПК», которое

обозначает оборонно-промышленный комплекс, как совокупность организаций с некими едиными характеристиками⁷, что по сути, соответствует понятию «отрасль промышленности» в терминах закона от 31 декабря 2014 г. N 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». В понимании Совета Федерации Федерального Собрания РФ, ОПК – это «сегмент экономики» [25]. В обязанностях вице-премьера РФ, отвечающего за деятельность ОПК, он обозначен как «оборонная промышленность»⁸.

Даже из указанных определений можно сделать вывод: есть единое понимание того, что ОПК – это «совокупность организаций (предприятий)», но нет понимания, что это за совокупность: отрасль промышленности, сектор экономики или что-то еще, не понятны критерии, объединяющие их в единый комплекс. Эти предприятия относятся к разным отраслям промышленности (что указано в реестре предприятий ОПК), входят в разные госкорпорации, относятся к разным министерствам, имеют разных учредителей, работают на разных этапах технологической цепочки. Большинство из них подконтрольны государству. У этой совокупности организаций есть единые, курирующие их деятельность лица и органы: заместитель председателя Правительства РФ (в настоящее время Ю. Борисов) и Военно-промышленная комиссия (ВПК) при Президенте РФ [26]. Эти организации развиваются по единым стратегическим правилам (госпрограмма «Развитие оборонно-промышленного комплекса» [27] и др.). Финансирование осуществляется в основном на счет ГОЗ.

Оборонное предприятие – это базовый институт оборонно-промышленного комплекса.

В российском законодательстве нет понятия «оборонное предприятие», это, скорее, неформальный институт, но обладающий, как формальными, так и неформальными характеристиками:

1. Эти предприятия составляют оборонно-промышленный комплекс.

2. Это производственные или научно-производственные предприятия. Определение из реестра ОПК указывает, что у них должно быть оборудование, площади, персонал для производства и разработок сложной продукции; то есть приведены граничные условия, отсекающие непроизводственные предприятия, за исключением управляющих компаний холдингов.

3. Секретность и «закрытость». Секретность – формальная характеристика, связанная с наличием на предприятии государственной тайны, особенности

⁷ «В реестр включаются: а) организации, имеющие ... обособленное имущество, включая оборудование и производственные площади, и квалифицированные кадры для разработки, производства, ремонта и утилизации вооружения, военной и специальной техники, а также для производства вещевого имущества, предусмотренного кодами 1700000, 1800000 и 1900000 ОКВЭД; б) организации, в состав активов которых входят контрольные пакеты акций организаций, указанных в подпункте "а"».

⁸ Правительство Российской Федерации. Распределение обязанностей между заместителями Председателя Правительства <http://government.ru/gov/responsibilities/#549> (дата обращения 15.11.2020)

работы с которой оговорены в нормативных⁹ и соответствующих им локальных документах. Секретность накладывает ограничения на персонал – ограничиваются коммуникации, свобода передвижения в служебных помещениях, свобода выезда за границу и пр. «Закрытость» – в большей степени неформальная, традиционная характеристика, базируется на деятельности по охране государственной и иных тайн, но часто выходит за пределы формальных документов, становясь неформальным правилом, которое образно можно определить как «нельзя говорить о том, что происходит на предприятии».

4. Преобладающее государственное участие, хотя это не обязательно. Организационно-правовая форма может быть любой, она не влияет на отнесение предприятий к категории «оборонных».

5. Зависимость от государственного оборонного заказа. ГОЗ является основой финансирования деятельности, под его требования выстраивается организация работ, штаты, дополнительные службы, виды деятельности, поставщики и пр.

6. Повышенные накладные расходы. Выполнение условий секретности, условий работы по государственному оборонному заказу требуют от оборонных предприятий дополнительных непроизводственных затрат.

7. Повышенные прямые затраты. Чаще всего особенности разрабатываемых технологий не позволяют использовать их в гражданском секторе или делают их использование несоразмерно дорогим. Длительный жизненный цикл производимых военных изделий требует затрат на поддержание их в рабочем состоянии.

Оборонные предприятия формируют собственные традиционные правила поведения (свой менталитет) сотрудников и руководителей. Сотрудники оборонных предприятий ассоциируют свою работу с государственными интересами; основными являются нерыночные мотивации; отмечается завышенная самооценка (связанная с государственной значимостью работ) и слабая информированность вне узкопрофессиональной деятельности, обусловленная, прежде всего, особенностями секретности и информационной закрытости. К особенном характеристикам руководства оборонных предприятий можно отнести: умение участвовать в бюрократических процессах на федеральном уровне (что больше соответствует статусу чиновника, а не представителя промышленности); политизированность деятельности (связано с зависимостью оборонной сферы от политических процессов); невысокая заинтересованность в отходе от ГОЗ [18; 22]. Похожие мнения высказывают и иностранные эксперты в отношении своих оборонных предприятий [11], что подтверждает предположение, что данные особенности носят отраслевой, а не национальный характер.

Специфичные особенности менталитета сотрудников оборонных предприятий не способствуют проведению диверсификации и могут влиять на формирование явного или неявного оппортунистического поведения, о чем

⁹ Прежде всего, Закон РФ от 21 июля 1993 г. N 5485-1 «О государственной тайне».

свидетельствует мнение руководителей оборонных предприятий [18]. Поэтому для перехода к работе на гражданских рынках необходимы культурные изменения [21] или набор для этого сотрудников вне контура оборонных предприятий.

Государственный оборонный заказ. Как институт, ГОЗ является наиболее формализованным. Он определен федеральным законом [28], связан со стратегическими документами государства¹⁰, ежегодно в федеральном бюджете предусматриваются средства на его выполнение, есть механизмы распределения средств, установления цен, контроля и т.д. Государственный оборонный заказ включает конкретные задания на поставку товаров и услуг, установленные государством. Он предусматривает обязательность исполнения, ответственность за нарушения. Из менее формальных особенностей ГОЗ можно отметить, что он является основным способом финансирования деятельности предприятий ОПК; конкуренция при формировании и выполнении гособоронзаказа является скорее неформальным институтом; участие в выполнении гособоронзаказа по-разному влияет на возможность доступа к ресурсам, например, кредитным, для поставщиков разных уровней [29].

Взаимовлияние технологий и институтов является важным для деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса и, в частности, для процессов диверсификации. С одной стороны, новые технологии вызывают изменения как в глобальных институтах (например, интернет), так и на уровне предприятия. В частности, современные информационные технологии, новые технологические процессы формируют новые для оборонных предприятий институты: изменяются способы управления, развиваются новые формы сотрудничества с негосударственными необоронными предприятиями; создаются «открытые» (то есть без ограничений, связанных с секретностью, гособоронзаказом и пр.) компании и пр. С другой стороны, не все технологии могут получить распространение в неизменной институциональной среде [30]. Так, например, ряд российских исследователей считают, что сегодня новые технологии преимущественно развиваются в рамках крупных компаний [19].

Мы выделяем два важных института диверсификации, связанных с технологиями – «продукция двойного назначения» и «технологический трансфер».

Продукция двойного назначения. Зарубежными авторами указывается, что до 80% технологий могут использоваться как для военных, так и для гражданских целей [11]. Расширение применения гражданских технологий в оборонной сфере происходит, прежде всего, потому, что они дешевле, а это и есть снижение военных расходов [9]. К настоящему времени концепция «двойного назначения» стала наиболее популярным направлением диверсификации в западных странах [31]. Как и все, что напрямую связано с вопросами

¹⁰ ГОЗ формируется на основе военной доктрины России, планов строительства и развития Вооруженных сил, Государственной программы вооружения.

диверсификации оборонной промышленности, она относится, в первую очередь, к политической сфере [9]. С другой стороны, это и экономический институт, так как связан с выбором технологий, организацией производства, обменом интеллектуальной собственностью, выведением на рынок и т.д. Отметим некоторые институциональные особенности продукции двойного назначения:

- отсутствие единого научного и правового определения [32], хотя надо отметить, что российское законодательство делает в последнее время шаги к формализации данного института: так, к продукции двойного назначения отнесена «адаптированная (модернизированная) к условиям применения в военной сфере продукция гражданского назначения; адаптированная (модернизированная) к условиям применения в гражданской сфере продукция военного назначения» [33], вся эта продукция должна быть произведена только организациями ОПК и перечислена в соответствующем списке [34];

- на использование продукции двойного назначения влияют правила распределения прав на интеллектуальную собственность, созданную за счет средств федерального бюджета, в том числе, в рамках ГОЗ [35];

- также на нее влияют институты государственного регулирования экономики, например, при передаче гражданских технологий в оборонный сектор, поставщики (а это особенно заметно для негосударственных предприятий малого бизнеса) должны получить соответствующие лицензии, пройти необходимые процедуры закупок, выполнить условия по приемке, техническому обслуживанию и пр. [21];

- двойное назначение, несмотря на его активное рассмотрение, остается практически неприменимым для производства продукции военного назначения (в силу секретности последней), и чаще встречается в области фундаментальных исследований [6].

Технологический трансфер. Это один из основополагающих институтов, который необходим для диверсификации деятельности ОПК. В сфере технологического трансфера ведутся активные исследования как зарубежных, так и российских ученых, но в то же время пока даже само понятие не имеет однозначного полноценного толкования [36; 37]. В качестве основных механизмов технологического трансфера обычно указывают лицензии, продажи разработок, создание компаний, передачу знаний, найм носителя знаний, научные публикации и пр. К особенностям этого института можно отнести:

- необходимость эффективной институциональной среды, включающей развитие человеческого капитала, инновационных компаний, государственного регулирования и пр. [38];

- государство является основным действующим лицом в развитии методов, форм и объемов передачи технологий, оно не только устанавливает правила, но и финансирует исследования, стимулирует коммерциализацию изобретений [39];

– трансфер технологий сильно зависит от защиты прав интеллектуальной собственности и от правил распределения прав на интеллектуальную собственность (важно для оборонных предприятий, выполняющих работы за счет государственного финансирования) [40].

Даже краткий анализ основных институтов диверсификации ОПК позволил отметить их слабую институциональную разработанность; наличие у них как формальных, так и значительных неформальных частей; необходимость их изменений при активизации процессов диверсификации. Основные результаты анализа сведены в таблицу 1.

Таблица 1

Институты диверсификации деятельности оборонных предприятий и их изменения

Институт	Формальная часть	Неформальная часть	Что может / должно измениться при диверсификации
Оборонно-промышленный комплекс	1. Реестр предприятий ОПК. 2. Единые курирующие органы и лица: вице-премьер, ВПК. 3. Единые стратегические документы (Программа..., Основы...)	1. Отсутствие единого научного и юридического определения. 2. Критерии объединения предприятий в ОПК. 3. Финансирование в основном за счет ГОЗ. 4. Закрытость.	1. Более четко formalизовано само понятие ОПК. 2. Сокращение реестра предприятий ОПК. 3. Уменьшение закрытости в части производства гражданской продукции.
Оборонное предприятие	1. Производственное или научно-производственное предприятие. 2. Секретность. 3. Повышенные расходы (прямые и накладные).	1. Составляют ОПК. 2. Отсутствие формального определения. 3. Цель – выполнение ГОЗ. 4. Закрытость. 5. Преобладающее государственное участие. 6. Зависимость от ГОЗ (включая структуру, персонал, затраты и пр.). 7. Менталитет сотрудников	1. Может измениться само понятие. 2. Информационная открытость, прежде всего кадров и производства для контрагентов. 3. Снижается уровень и объем секретности и связанные с ней затраты. 4. Изменится менталитет, мотивации работников и руководства. 5. Возможны изменения в критериях набора персонала.
Государственный оборонный заказ	1. Определен в законодательстве. 2. Гарантированность финансирования.	1. Конкуренция за ГОЗ.	1. Замена ГОЗ на другие способы финансирования.

	3. Секретность. 4. Определенные механизмы распределения, ценообразования, контроля. 5. Ответственность за невыполнение.		
Продукция двойного назначения (ПДН)	1. Однозначный список ПДН. 2. Экспортный контроль в отношении ПДН. 3. Государственная поддержка (льготные кредиты на производство ПДН).	1. Отсутствие единого научного определения. 2. Зависит от распределения прав на интеллектуальную собственность (ИС). 3. Зависит от государственного регулирования экономики. 4. Политическое влияние на определение и использование.	1. Создание механизма перевода технологий из оборонного в гражданское применение. 2. Упрощение использования технологий, созданных за счет федерального финансирования.
Технологический трансфер (ТТ)	1. Есть способы ТТ, регулируемые государством (лицензии и пр.). 2. Государство – основное влияющее лицо на развитие ТТ.	1. Нет единого научного и законодательного толкования. 2. Есть механизмы ТТ, не регулируемые законодательством (найм носителя знаний, создание компаний и пр.). 3. Слабые способы защиты прав на ИС. 4. Зависит от распределения прав на ИС.	1. Расширение способов перевода ИС из оборонного в гражданское применение 2. Усиление контроля за ними. 3. Усиление мер ответственности за нарушение прав на ИС и передачу ИС.

Источник: составлено авторами.

Для успеха диверсификации ОПК необходимо ускорить формирование отсутствующих институтов и изменение существующих. При этом стоит придерживаться известного принципа «не навреди». В качестве предложений можно выделить следующие:

1. Постепенно вовлекать в изменения собственно оборонное производство и персонал как наиболее устоявшиеся институты, для изменения которых необходимо время. Проекты диверсификации реализовывать с помощью вновь создаваемых структур, умеющих работать в рыночных условиях. К ним привлекать в качестве, прежде всего, разработчиков идей и технологий

оборонные организации, коллективы. В качестве новых организационных принципов использовать открытые технологии, покупку готовых компаний, приглашение организованных команд. Расширять образовательные программы, основанные на конкретике в области производства гражданской продукции. Общий принцип – добавлять, а не ломать.

2. Поддерживать в актуальном состоянии формальные институты, включая необходимые меры принуждения. Известно, что в отсутствие формальных институтов будут развиваться институты неформальные, поощряющие оппортунистическое поведение, то есть будут правила, но не будет их воздействия на регулярное поведение индивидов. Такая ситуация в итоге негативно скажется на производственной деятельности организации.

3. Включать в направления диверсификации сферы деятельности, обеспечивающие безопасность государства (научно-технологическую, информационную и пр.), что соответствует менталитету персонала, обеспечивает привычный уровень ответственности и престижности. Формировать под эту деятельность структуры, финансирование, где это возможно. Например, в рамках научно-исследовательских организаций развивать исследования в области энергетики, энергоэффективности, эффективности транспорта, биологии, медицины, материаловедения, информационных технологий, моделирования погоды и климата, земной поверхности и недр, общественных процессов, экономики и пр.

4. Участвовать в формировании государственной политики в области диверсификации.

Литература

1. Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию 01.12.2016. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41550> (дата обращения 16.11.2020)
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Несторенко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера // М.: Фонд экономической книги «Начала». 1997. 180 с.
3. Довгучиц С.И., Журенков Д.А. Проблемы диверсификации оборонно-промышленного комплекса и пути их решения // Научный вестник ОПК России. 2017. № 4. С. 7–17.
4. Что сдерживает диверсификацию радиоэлектроники? Исследование радиоэлектронной отрасли. АО «ЦНИИ «Электроника». 2018. URL: <https://www.instel.ru/upload/iblock/5a7/DeversificationA4-rassilka.pdf> (дата обращения 28.10.2020)
5. Белоусова Н.Н., Плис Н.И. Проблемы диверсификации производства на предприятиях оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации: на примере микроэлектроники // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2019. № 3(23). С. 14–21. DOI: 10.24151/2409-1073-2019-3-14-21
6. Matelly S., Lima M. The influence of the state on the strategic choices of defence companies: the cases of Germany, France and the UK after the Cold War // Journal of Innovation Economics & Management. 2016. Vol. 2. No. 20. P. 61–88.
7. Lynn III, W. The End of the Military-Industrial Complex. How the Pentagon Is Adapting to Globalization // Foreign Affairs. 2014. No. 93. P. 104–110.

-
8. Çağlar K., Bitzinger R. Defense industries in the 21st century: A comparative analysis – The second e-workshop // Comparative Strategy. 2018. Vol. 37. Iss. 4. P. 255–259. DOI: 10.1080/01495933.2018.1497318
 9. Martins B., Ahmad N. The security politics of innovation: Dual-use technology in the EU's security research programme / In Calcaro, Antonio; Raluca Csernatoni; & Chantal Lavallée, eds, Emerging Security Technologies and EU Governance Actors, Practices and Processes // London : Routledge. 2020.
 10. Raska M. Strategic Competition for Emerging Military Technologies // PRISM, 2019. Vol. 8. No. 3. P. 64–81.
 11. Jiang L. Research about Chinese Military Industry Enterprises' Operation Mode of Deep Civil-Military Integration // 3^d International Conference on Applied Social Science Research (ICASSR 2015). 2016. P. 361–363. URL: <https://doi.org/10.2991/icassr-15.2016.97>
 12. Батьковский А.М., Кравчук П.В., Судаков В.А. Опасности диверсификации военного производства // Вектор экономики. 2019. № 5(35). С. 135.
 13. Варшавский А.Е., Дубинина М.Г. Синергия производства военной и гражданской продукции (на примере авиационной промышленности) // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2017. Т. 13. Вып. 1. С. 20–33.
 14. Леонов А.В., Пронин А.Ю. Диверсификация предприятий оборонно-промышленного комплекса – актуальная научная проблема // Вооружение и экономика. 2019. № 3 (49). С. 62–75.
 15. Довгий В.И., Киселев В.Н. О моделировании процессов диверсификации производства на предприятиях ОПК // Инновации. 2019. № 6(248). С. 20–26. DOI: 10.26310/2071-3010.2019.248.6.003
 16. Бакулина А.А., Назырова Д.Р., Топчий П.П. Финансирование производства гражданской продукции на предприятиях ОПК: трансформация бизнес-процессов // Экономические науки. 2019. № 173. С. 125–131. DOI: 10.14451/1.173125
 17. Кравченко Н.А., Агеева С.Д. Диверсификация экономики: институциональные аспекты // Journal of institutional studies. 2017. Т. 9. № 4. С. 52–67. DOI: 10.17835/2076-6297.2017.9.4.052-067
 18. Розмирович С.Д., Манченко Е.В., Механик А.Г., Лисс А.В. Диверсификация ОПК: как побеждать на гражданских рынках: доклад Экспертного совета Председателя коллегии Военно-промышленной комиссии РФ, подготовлен для V Междунар. Форума технол. развития «Технопром». Новосибирск. 2017. URL: <http://www.instrategy.ru/pdf/367.pdf> (дата обращения 21.10.2020)
 19. Земцов С.П., Чернов А.В. Какие высокотехнологичные компании в России растут быстрее и почему // Журнал Новой экономической ассоциации. 2019. № 1(41). С. 68–99. DOI: 10.31737/2221-2264-2019-41-1-3
 20. Коростышевская Е.М. Модель открытых инноваций (на примере ВПК США) // Инновации. 2011. № 5(151). С. 51–55.
 21. Merindol V., Versailles D.W. The (R)Evolution of Defence Innovation Models: Rationales and Consequences. Policy Paper // The Armament Industry European Research Group. 2020.
 22. Наружный В.Е., Князьнеделин Р.А., Насонов С.В. Обоснование цикла формирования импортозамещающих производственных цепочек в оборонно-промышленном комплексе // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2019. № 3(47). С. 76–86.
 23. Файков Д.Ю., Байдаров Д.Ю. Диверсификация производства в атомной отрасли // Экономическое возрождение России. 2020. № 3. С. 96–109. DOI: 10.37930/1990-9780-2020-3-65-96-109

24. Федеральный закон от 27 июня 2019 года №152-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_327712/ (дата обращения 28.02.2021)
25. Постановление Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации от 11 декабря 2018 года № 573-СФ «О состоянии и перспективах развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации». URL: <http://council.gov.ru/activity/documents/99488/> (дата обращения 15.12.2020)
26. Указ Президента РФ от 10.09.2014 N 627 (ред. от 06.12.2018) «О Военно-промышленной комиссии Российской Федерации» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_168420/ (дата обращения 15.02.2021)
27. Постановление Правительства Российской Федерации от 16 мая 2016 г. N 425-8 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие оборонно-промышленного комплекса». URL: <http://base.garant.ru/71405638/> (дата обращения 15.02.2021)
28. Федеральный закон от 29 декабря 2012 года N 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140175/ (дата обращения 15.02.2021)
29. Лучинина О.Г. Обзор последних изменений нормативно-правовой базы в сфере государственного оборонного заказа // Экономика в промышленности. 2018. Т. 11. № 4. С. 394–402. DOI: 10.17073/2072-1633-2018-4-394-402
30. Тамбовцев В.Л. Взаимодействие «институты-технологии» и экономический рост // Journal of New Economy. 2019. Т. 20. № 2. С. 55–70. DOI: 10.29141/2073-1019-2019-20-2-3
31. Тищенко Г.Г. Глобальная конкуренция в военно-техническом строительстве: ставка на инновации-XXI // Мировая экономика и международные отношения. 2018. Т. 62. № 4. С. 123–128.
32. Щербаков М.Г. Проблемы режима товаров и технологий двойного назначения // Вестник Казанского юридического института МВД России. 2018. Т. 9. № 2. С. 203–210. DOI: 10.24420/KUI.2018.32.13967
33. Постановление Правительства РФ от 21.01.2020 №26 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение выпадающих доходов по кредитам, выдаваемым в рамках поддержки производства высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения организациям оборонно-промышленного комплекса». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73346639/> (дата обращения 15.02.2021)
34. Указ Президента Российской Федерации от 07.12.2011 № 1661 «Об утверждении Списка товаров и технологий двойного назначения, которые могут быть использованы при создании вооружений и военной техники и в отношении которых осуществляется экспортный контроль» URL: <http://base.garant.ru/70107655/> (дата обращения 15.02.2021)
35. Шевырева Ж.И. Особенности распоряжения правами на результаты интеллектуальной деятельности, созданные по государственному контракту // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2018. № 5. С. 232–233.
36. Arenas J., González D. Technology Transfer Models and Elements in the University-Industry Collaboration // Administrative Sciences. 2018. Vol. 8. No.19. DOI:10.3390/admsci8020019
37. Гапоненко М.А. Вопросы правового регулирования трансфера технологий из военной в гражданскую сферу // Управление наукой и научометрия. 2019. Т. 14. № 3. С. 459–476. DOI: 10.33873/2686-6706.2019.14-3.459-476

-
38. Ключарев Г.А., Арсентьев М.В., Трофимова И.Н. Институты и практики стимулирования инноваций: мнение экспертов // Вестник РУДН. Серия: социология. 2018. Vol. 18. No. 4. С. 668–679. DOI: 10.22363/2313-2272-2018-18-4-668-679
 39. Guerrero M., Urbano D. Effectiveness of technology transfer policies and legislation in fostering entrepreneurial innovations across continents: an overview // The Journal of Technology Transfer. 2019. No. 44. P. 1347–1366. <https://doi.org/10.1007/s10961-019-09736-x>
 40. Дегтярева И.В., Баркова Е.В. Механизм реализации трансфера технологий в России: проблемы и источники финансирования // ЦИТИСЭ. 2020. №1(23). С. 312–325. DOI: <http://doi.org/10.15350/24097616.2020.1.29>

Dmitriy Faikov (e-mail: cat1611@mail.ru)

Head of Analytics and Internal Communications Department,
Russian Federal Nuclear Center, All-Russian Research Institute of Experimental Physics
(Sarov, Russia)

Dmitriy Baydarov (e-mail: d_baydarov@mail.ru)

Deputy Director for Business Development,
Head of New Business Support Department,
ROSATOM State Atomic Energy Corporation (Moscow, Russia)

ON THE DIVERSIFICATION OF THE MILITARY-INDUSTRIAL SECTOR OF THE ECONOMY

Diversification in the military-industrial sector of the economy is relevant both for Russia and for other countries with a developed military-industrial complex. The article is devoted to the analysis of this process from the institutional point of view. Possible ways of evolution of the institutions of the military-industrial complex are proposed, taking into account the needs of both military and civil production.

Keywords: military-industrial complex; weapons enterprise; formal and informal institutions; changes in institutions; technologies; technological transfer; dual-use products; defense contract.

DOI: 10.31857/S020736760014938-0

© 2021

Борис Хейфец

доктор экономических наук, главный научный сотрудник
Института экономики Российской академии наук (Москва, Россия)
профессор Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации (г. Москва, Россия)
(e-mail: bah412@rambler.ru)

Вероника Чернова

доктор экономических наук, доцент Российского университета дружбы народов
(г. Москва, Россия)
(e-mail: veronika_urievna@mail.ru)

ПОЛИТИКА УМНОГО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В КНР

В статье рассматриваются предпосылки перехода Китая на новую модель экономического развития, основанную на приоритетах развития внутреннего рынка и снижения зависимости от зарубежных технологий и поставок комплектующих для ключевых высокотехнологичных отраслей. Сделан вывод об особом характере импортозамещения в Китае, которое можно назвать умным импортозамещением. Дано характеристика умного импортозамещения и показано его отличие от традиционной опоры на собственные силы, предполагающее активное использование внешних факторов и участие в процессах глобализации.

Ключевые слова: новая модель роста, двойная циркуляция, внутренний спрос, умное импортозамещение, опора на собственные силы, глобализация.

DOI: 10.31857/S020736760014939-1

Новый этап развития. Изменившиеся внешние и внутренние условия экономического развития побудили Китай перейти к новой модели экономического роста, связанной с более активной переориентацией стратегии на внутреннее потребление, которое предполагает перемещение части экспортных потоков на китайский рынок. При этом учитывалось развитие нового глобального экономического кризиса и сокращение глобальной торговли, активным участником которой является Китай. В июне 2020 г. Госсовет КНР выпустил документ «Мнение о стимулировании продажи экспортной продукции на внутреннем рынке», где были обозначены шаги по расширению доступа китайских экспортных товаров на собственный рынок [4]. Глава страны Си Цзиньпин объяснил новую стратегическую парадигму развития Китая тем, что внутренний рынок является основой экономического роста, а внутренние и международные рынки укрепляют друг друга. Поэтому внутренняя циркуляция становится стратегическим приоритетом в новом плане развития Китая на ближайшие пять лет и за его пределами [15].

Нельзя не отметить и усиливающее внешнее давление на Китай, выражившееся в росте запретов на торговлю и другие виды внешнеэкономической деятельности не только со стороны США, но и многих других стран. Например, по оценкам экспертов Global Trade Alert (GTA), анализирующих торговую, финансовую, инвестиционную, миграционную политику и некоторые другие сферы регулирования международных экономических связей в 224 юрисдикциях, с ноября 2008 г. по 1 декабря 2020 г. было введено 19566 мер, противоречащих коммерческим интересам внешних партнеров. Из них против Китая таких мер было введено больше, чем против других стран – 7171, или 36,7% всех принятых мер. Основная их часть (90,7%) пришлась на торговлю товарами [17]. В ответ Китай также вынужден был вводить ограничения для иностранных акторов, однако их количество было в 2,5 раза меньшим – 2933 меры (рис. 1).

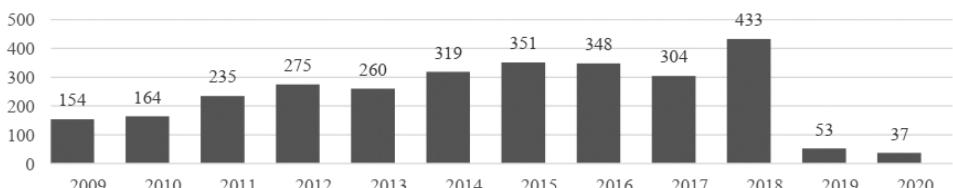


Рис. 1. Число ограничительных мер, введенных Китаем в 2009–2020 гг. против иностранных акторов

Источник: [18].

Ограничительные меры против Китая особенно сильно затронули высокотехнологичные отрасли, развитие которых является стратегическим приоритетом для Китая. Ярким проявлением такой политики являются действия США, направленные на ограничения поставок комплектующих для китайской Huawei – мирового лидера в производстве телекоммуникационного оборудования, второй компании в мире по производству смартфонов (с долей в 20% от мирового рынка). США также угрожают разрывом связей ряду других китайских высокотехнологичных компаний. На начало 2021 г. американские запреты и ограничения затрагивали по крайней мере 60 китайских высокотехнологичных фирм. При этом данные санкции поддерживаются и компаниями других стран, тесно связанных с США. Так, крупнейший в мире производитель чипов и микросхем Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) в четвертом квартале 2021 г. сократил продажи китайским клиентам на 72% [26].

В августе 2020 г. американским компаниям было рекомендовано в течение 45 дней разорвать все коммерческие отношения с китайской ByteDance, владеющей популярной у молодежи сетью TikTok, и с китайским приложением

для обмена сообщениями и платежами WeChat, широко используемым китайцами для обмена информацией по всему миру. Власти США ввели ограничения на американские инвестиции в компании, связанные с китайским военно-промышленным комплексом, в крупнейшие операторы мобильной связи КНР – China Telecom Corp Ltd (первое место в мире по числу абонентов), China Mobile Ltd (четвертое место) и China Unicom (Гонконг) Ltd., которые активно участвуют в развитии сетей 5G [6].

Нельзя не отметить и американские санкции политического характера, которые также затрагивают китайскую экономику. Так, в мае 2020 г. 33 китайские компании и правительственные организации были внесены в санкционные списки Министерства торговли США. Их обвинили в участии в репрессиях в Синьцзян-Уйгурском автономном районе. В 2019–2020 гг. США ввели ряд санкций против Китая, который, по их мнению, нарушает права человека и ущемляет автономию Гонконга, который является одним из ведущих технологических центров КНР.

Более детально новая стратегия оформилась в октябре 2020 г. на пленуме ЦК КПК, одобравшим основные направления 14-го пятилетнего плана (2021–2025 гг.) и на перспективу до 2035 г. Ее принципиальной идеей является перенос центра тяжести экономической политики с «внешней циркуляции» на «внутреннюю циркуляцию». Китай заявил об усилении приоритетов внутренней экономики в экономической политике, особенно в отношении внутреннего спроса, поставил задачи продвижения инноваций в науке и технике, ускоренного развития цифровых отраслей, содействия появлению большего числа новых полюсов и точек роста, тем самым целенаправленно формируя экономическую систему, в основе которой будет внутренний китайский рынок [8].

Предпосылки для новой модели. Терминология “внешней и внутренней циркуляции” связана с так называемой концепцией большой международной циркуляции 1990-х годов, которую Китай применил для своего превращения в «мировую фабрику» [5]. Данная концепция основывалась на использовании дешевой китайской рабочей силы и внутренних локальных СЭЗ в качестве полюсов роста в целях наращивания экспорта и накопления золотовалютных резервов для модернизации экономики. Это способствовало развитию экспортноориентированной модели развития, становлению в Китае крупных национальных акторов, занявших прочные позиции в международных цепочках добавленной стоимости. О необходимости усиления роли внутреннего рынка и внутреннего спроса для роста экономики в Китае начали говорить еще в 2010-х годах. Подобная же идеология была заложена и в программу «Made in China 2025», которая была принята в 2015 г. По существу эта программа стала первым масштабным проектом переориентации политики на усиление роли внутреннего рынка и ускоренное развитие современных производств.

Программа «Made in China 2025» предусматривала государственную поддержку 10 высокотехнологичных секторов: информационные технологии следующего поколения, высокопроизводительные машины и роботы с числовым программным управлением, аэрокосмическое и авиационное оборудование, морское инженерное оборудование и морское судостроение, современное железнодорожное оборудование, энергосберегающие и новые энергетические транспортные средства, электрооборудование, сельскохозяйственное машиностроение, новые материалы и биофармацевтические препараты, а также высокоэффективные медицинские устройства [21].

Программой «Made in China 2025» был начат целенаправленный курс на импортозамещение, прежде всего в сфере высоких технологий, который предусматривает завоевание существенной доли рынка (от 40% до 90%) местными производителями в 11 из 23 подсекторов, выделенных в данной программе [11].

За счет внутреннего производства к 2025 г. предусматривалось покрыть до 60% потребностей в оборудовании для информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), 40% чипов, используемых в смартфонах. Конкретные цели программы «Made in China 2025» по некоторым товарным группам отражены на рис. 2.

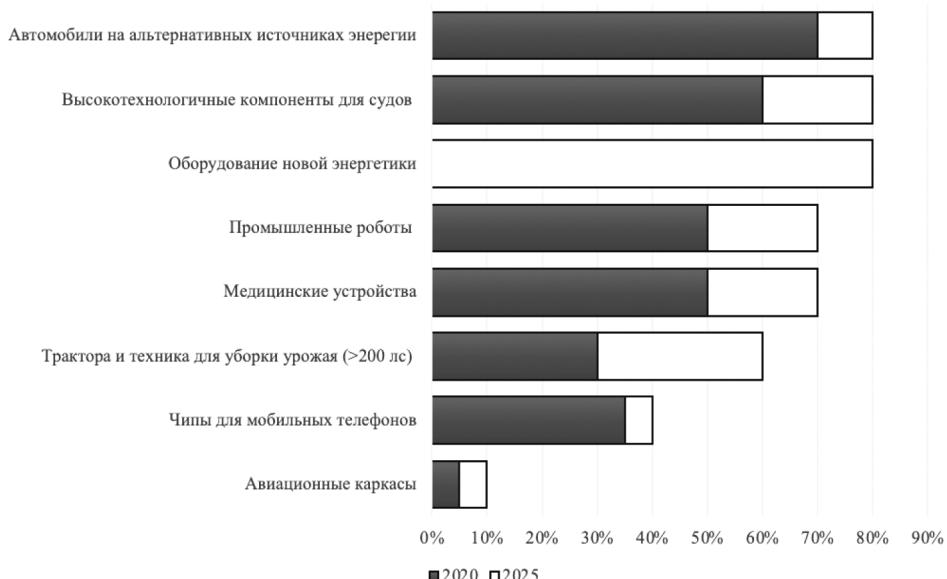


Рис. 2. Ожидаемый уровень самообеспеченности в результате реализации программы «Made in China 2025» (в %)

Источник: [21].

Уже после 2005 г. наблюдалось снижение влияния внешней торговли на развитие экономики Китая. Этот процесс особенно усилился после глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. Если в 2005 г. соотношение

экспорта и ВВП составляло 31,8%, то в 2019 г. – 18,4%, соответствующие показатели для импорта составили 28,4% и 17,3%. (рис. 3).

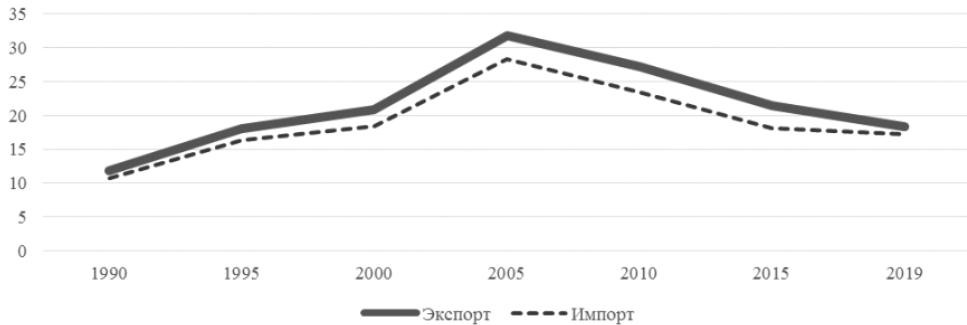


Рис. 3. Изменение соотношения экспорта и импорта к ВВП Китая (в %)

Источник: [27].

Во многом схожие тенденции стали наблюдаться и у прямых инвестиций из Китая в зарубежные страны (рис. 4). Если до 2017 г. происходило активное наращивание прямых инвестиций за рубеж, то в 2018–2019 гг. в инвестиционную политику КНР были внесены определенные корректировки, что привело к их сокращению.

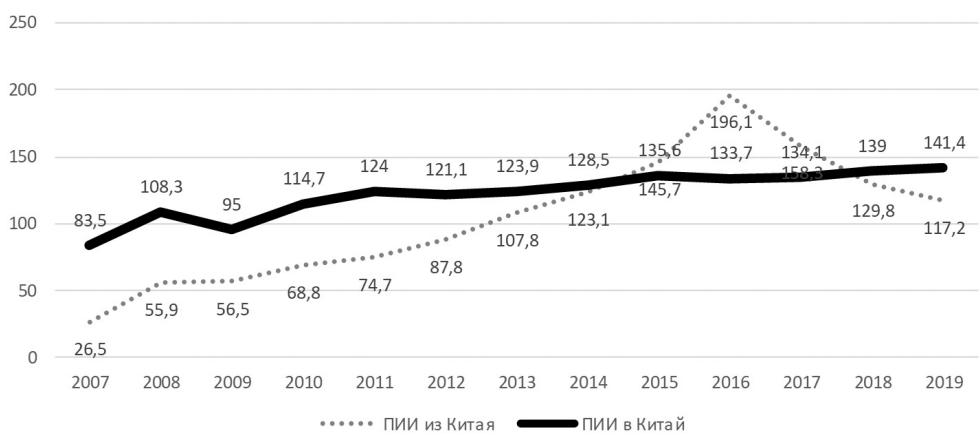


Рис. 4. Динамика текущих китайских прямых инвестиций

Источник: [30].

Несколько иная тенденция прослеживается у притока ПИИ в Китай. До COVID-19 наблюдался их рост, хотя и замедлившийся после 2011 г. При этом увеличивалось доля инвестиций в высокотехнологичные производства (более 28,3% на конец 2019 г. от всех ПИИ). В 2019 г. на территории страны было

зарегистрировано 40 тыс. СП с участием иностранного капитала, а общее число крупных проектов (более 100 млн долл.) с иностранным капиталом составило 834.

Серьезные предпосылки имеются для дальнейшего увеличения роли внутреннего потребления. Китай добился больших успехов за последние 20 лет в плане улучшения уровня жизни и увеличения доходов населения. Об этом, например, можно судить по росту ВВП на душу населения по номинальному валютному курсу. Примечательно, что по этому показателю Китай, по оценкам МВФ, в 2020 г. уже превзошел Россию, и до 2025 г. этот разрыв увеличится (см. рис. 5.). Хотя отставание от развитых стран по данному показателю еще существенно: от США – в 6,5 раза, Евросоюза – в 3,5 раза, Японии – 4 раза.

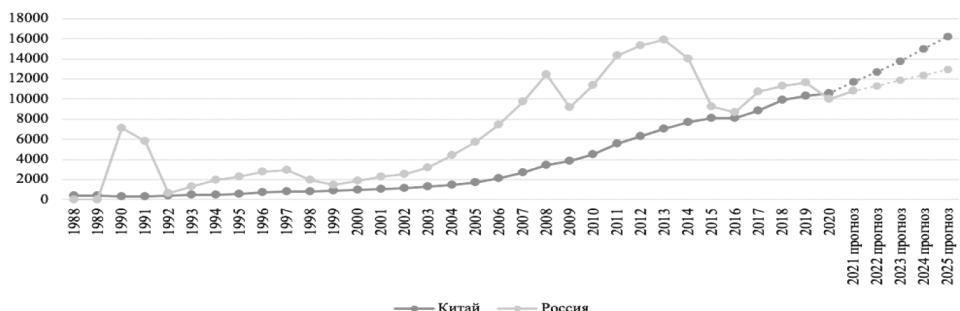


Рис. 5. Реальная и прогнозная динамика ВВП на душу населения (по номинальному валютному курсу) в Китае и России в 1990–2025 гг. (долл.)

Источник: [20].

Значительно выросла и средняя по стране годовая заработная плата, которая в 2011–2019 гг., по оценкам в юанях, увеличилась более чем в 2 раза [12]. В 2019 г. средняя годовая заработная плата составила в пересчете на доллары 47,4 тыс. долл. Как аналогичный показатель у России был 40,4; Малайзии – 29,1; Мексики – 47,5; Германии – 76,5; США – 81,9 тыс. долл. [14]. Рост доходов создает базовые предпосылки для развития внутреннего рынка и повышения уровня жизни населения КНР.

Китай намерен к 2035 г. удвоить размер экономики и дохода на душу населения. Это приблизит его показатели к развитым странам. Согласно китайской официальной статистике, к среднему классу относятся 400 млн человек. Программа роста объема экономики в два раза должна увеличить его численность к 2035 г. (до 800 млн), что составит более 50% всего населения [1].

Важнейшей предпосылкой реализации новой модели является быстрое развитие научно-технологического потенциала Китая, который за относительно небольшой период времени стал одним из глобальных технологических лидеров. Для Китая характерны высокие темпы освоения новых технологий и быстрое продвижение их на рынках.

По оценкам китайского правительства, наука и технологии обеспечили в 2019 г. 59,5% экономического роста, тогда как в 2015 г. данный показатель был 55,1% (рис. 6).

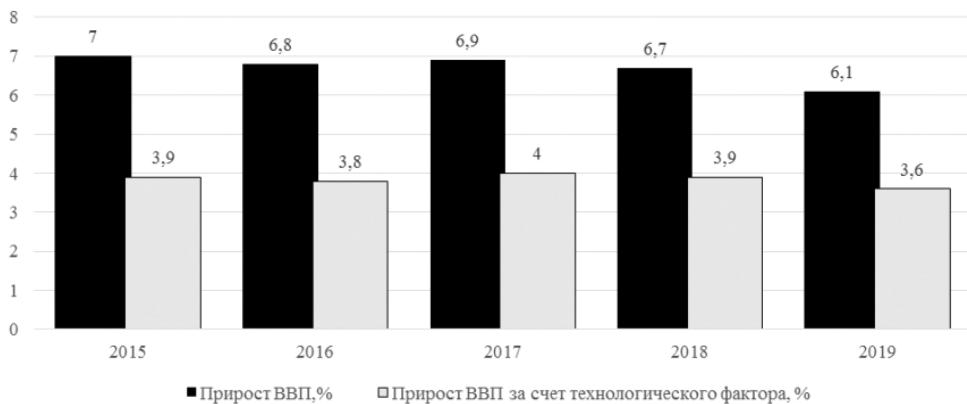


Рис. 6. Роль науки и технологий в экономическом росте Китая

Источник: [24].

Среди тех областей, где Китай показал быстрое технологическое продвижение можно назвать технологии умного интеллекта, связи 5G и квантовых сетей, блокчейна, больших данных, биотехнологии, включая генную инженерию, военные и космические технологии, производство мобильных телефонов и компьютеров, ЖК-панелей, высокоскоростных железнодорожных составов, дронов и многих других инновационных продуктов, включая узлы и агрегаты для многочисленных глобальных цепочек добавленной стоимости. При этом происходят настоящие технологические прорывы в некоторых сферах, где еще недавно КНР заметно отставала от мировых лидеров. К ним, например, можно отнести достижения в области технологий многоразового использования космических аппаратов или технологий термоядерной энергетики.

Фундаментом для технологических успехов Китая стали высокие расходы на исследования и разработки (ИР) за последние 20 лет. Они в 2019 г. по текущему валютному курсу превысили 600 млрд долл., что более чем в 60 раз пре-восходит уровень 2000 г. Удельный вес расходов на ИР по отношению к ВВП достиг почти 2,2%.

По оценкам экспертов американской компании Congressional Research Service, доля Китая в 2001–2018 гг. в мировых расходах на ИР возросла с 4,9% до 26,3%, что поставило его на второе место в мире после США, соответствующий показатель которых за тот же период сократился с 39,8% до 27,6% (рис. 7).

Китай обогнал США по числу так называемых компаний-«единорогов» – быстрорастущих частных технологических стартапов с капитализацией свыше 1 млрд долл. В 2020 г. Китай имел 233, или 39,8%, всех «единорогов». За ним

шли США с 227 стартапами (38,7%), а на идущую третьей в этом рейтинге Великобританию пришлось 24 «единорога» [19].

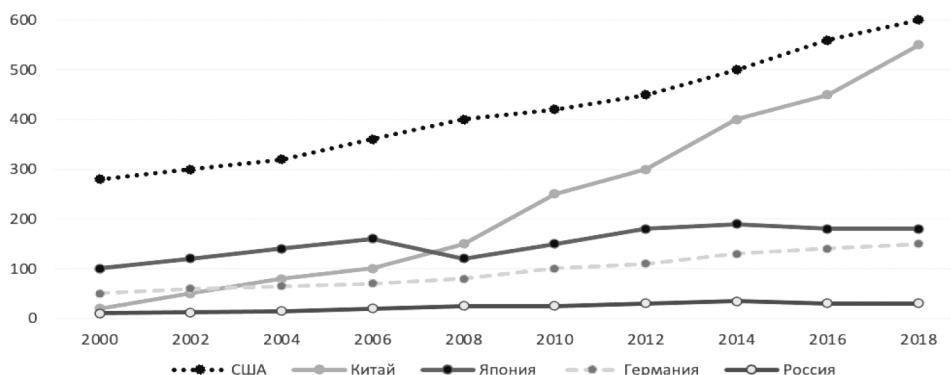


Рис. 7. Динамика валовых расходов на исследования и разработки в отдельных странах (млрд долл.)

Источник: [16].

О достижениях Китая в технологическом развитии свидетельствует и обновленный рейтинг Всемирного экономического форума (ВЭФ), опубликованный в марте 2021 г., который основывается на количестве имеющихся предприятий будущего, полностью работающих на технологиях четвертой промышленной революции. По мнению экспертов ВЭФ, в мире насчитывается 69 таких предприятий (рассматривались 1000 претендентов), из них 20 расположены в КНР, 19 – в Евросоюзе, 7 – в США, 5 – в Японии. Среди строящихся подобных предприятий, которые вскоре должны быть введены в эксплуатацию, на Китай приходится одна треть [32].

Еще одна принципиальная предпосылка для реализации новой китайской модели развития состоит в том, что ориентация на национальное потребление не предполагает изоляции китайской экономики от мировой. Усиление роли внутренней циркуляции не будет вести к реанимации широко известной в экономической теории стратегии «опоры на собственные силы», которую успешно реализовывали в свое время СССР и некоторые другие социалистические страны. Если исходить из теоретических представлений 50–60-летней давности для эффективного развития многих производств, прежде всего в сфере обрабатывающей промышленности, необходим рынок в не менее 300 млн. потребителей. Эта цифра вытекала из оптимальных на тот период времени масштабов производства в автомобилестроении и некоторых других ведущих отраслях экономики. Соответственно, политика опоры на собственные силы могла быть рациональной только у крупных стран. Преодолеть подобное ограничение по численности населения позволяли региональные интеграционные объединения. Если они располагают внутренним рынком

в 300–600 млн внутренних потребителей, это позволяет организовать серийное промышленное производство [2]. Поэтому Китай с его 1,5 млрд населения с растущими доходами вне конкуренции и без каких-либо международных интеграционных объединений.

Однако в условиях четвертой промышленной революции на качественно новый уровень вышли технологии производства, появились новые стратегии организации хозяйственной деятельности и международной кооперации. Все эти изменения во многом нивелируют роль масштаба производства, обеспечивая снижение затрат на единицу продукции по всем производственным факторам.

Новые технологии сильно сократили размеры оптимального внутреннего рынка в ряде отраслей, что говорит в пользу вариантов эффективного импортозамещения в национальных границах все большего ассортимента продуктов. Кроме того, явления геополитической напряженности, экономические и технологические войны, необходимость решения конкретных национальных проблем и т. п., способствует выбору национальной юрисдикции для размещения производства.

Но существуют и факторы, оказывающие противоположное влияние. Такие особенности современного технологического прогресса как высокая затратность ИР, ускоренное появление и внедрение технологических новаций, наличие собственной базы фундаментальных исследований и т.п. Они затрудняют реализацию политики “опоры на собственные силы” в ее классической трактовке.

Поэтому в современных реалиях Китай предлагает новую политику импортозамещения, которую с полным основанием можно назвать *умным импортозамещением*. Такая политика фактически становится альтернативой традиционной стратегии опоры на собственные силы и самодостаточности.

«Умное импортозамещение». Импортозамещение, осуществляющееся в Китае, отличается от традиционного импортозамещения, какое, например, в настоящее осуществляется в России. Его характеризуют ряд особенностей. Во-первых, оно будет селективным, так как его приоритетом является концентрация ресурсов на развитие высоких технологий, где существует сильная зависимость КНР от нестабильного импорта. Такая ситуация будет определять экономическое развитие страны в долгосрочной перспективе. Важнейшее значение имеет и развитие отраслей оборонного комплекса.

Актуальность селективного подхода к развитию высокотехнологичных отраслей связана с тем, что несмотря на свое серьезное технологическое возвышение, Китай еще сильно зависит от многих иностранных технологий. Преодолеть эту зависимость по всем направлениям одновременно не реально, и требуется определить приоритеты. По оценкам экспертов McKinsey Global Institute, в настоящее время китайские поставщики могут обеспечить уже

от 60% до 80% технологий [11]. Для Китая главной остается импортозависимая модель участия в мировом технологическом обмене. По данным за 2019 г., объем платежей за использование иностранной интеллектуальной собственности достиг 34,4 млрд долл., в то время как экспортные поступления за китайскую интеллектуальную собственность были в 5,2 раза меньше – 6,6 млрд долл. [27].

Безусловно, процесс импортозамещения коснется и сфер экономической деятельности, не имеющих такого стратегического характера. Но для них импортозамещение будет использоваться при условии, что эта политика обеспечивает замещение на внутреннем рынке импортных товаров качественными и более дешевыми китайскими товарами или способствует решению таких задач, как обеспечение занятости, более полное насыщение внутреннего рынка, использование местных природных ресурсов и т.п.

Во-вторых, импортозамещение не будет вести к новым ограничениям в сфере международного сотрудничества, а, наоборот, будет сопровождаться дальнейшим открытием огромного китайского рынка для иностранных поставщиков товаров, услуг и капитала. Как отмечают С. Луконин и Е. Заклязьминская, одной из важных составляющих новой модели экономического развития является формула «производить для Китая в Китае». Она включает удержание в стране иностранных компаний, сокращение списка закрытых для иностранных инвестиций секторов китайской экономики, допуск иностранных компаний к процедурам госзакупок [5].

Китай в июле 2020 г. принял ряд важных мер по расширению доступа иностранных инвестиций на внутренний рынок, включая внутренние экспериментальные зоны свободной торговли (ЗСТ) КНР. Первая такая зона была создана в 2013 г. в Шанхае, а за последующие 7 лет всего было создано 18 подобных ЗСТ. Новые планы состоят в создании еще 3 экспериментальных ЗСТ, в значительной мере ориентированных на развитие технологически передовых производств. Так, ЗСТ в Пекине будут отличать научно-технические инновации, открытость сектора услуг и ориентация на цифровую экономику. Будут созданы экспериментальные ЗСТ в провинциях Хунань и Аньхой, а также реализован масштабный проект «свободного порта» на острове Хайнань.

В рамках изменений в инвестиционной политике был кардинально пересмотрен так называемый «негативный список», который включает два отдельных перечня: «Национальный негативный список Китая» и «Негативный список для зон свободной торговли КНР». В обновленной версии первого число отраслей с ограничениями для иностранных инвесторов сокращено с 40 до 33, иностранным инвесторам разрешено приобретать контрольные пакеты акций в СП, занимающихся строительством и эксплуатацией систем водоснабжения и водоотведения в крупных городах, а также отменено ограничение в 51%

на иностранную долю в инвестиционных фондах и в компаниях, занимающихся страхованием жизни [3].

Складываются условия для того, чтобы западные компании при любых геополитических раскладах сохраняли желание сотрудничать с Китаем, так как в перспективе большая часть будущего роста мирового глобального спроса будет исходить не от западного общества, а от быстро растущего среднего класса Китая и других стран с формирующимся рынком [10].

Подтверждением этого служат данные о существенном росте доли китайских домохозяйств в мировом потреблении. Как видно из рис. 8, объем глобального потребления домохозяйств вырос с 4780 млрд долл. в 2000–2005 гг. до 6208 млрд долл., при этом доля Китая в мировом потреблении увеличилась с 9% до 23%, в то время как доля США и Евросоюза уменьшилась.

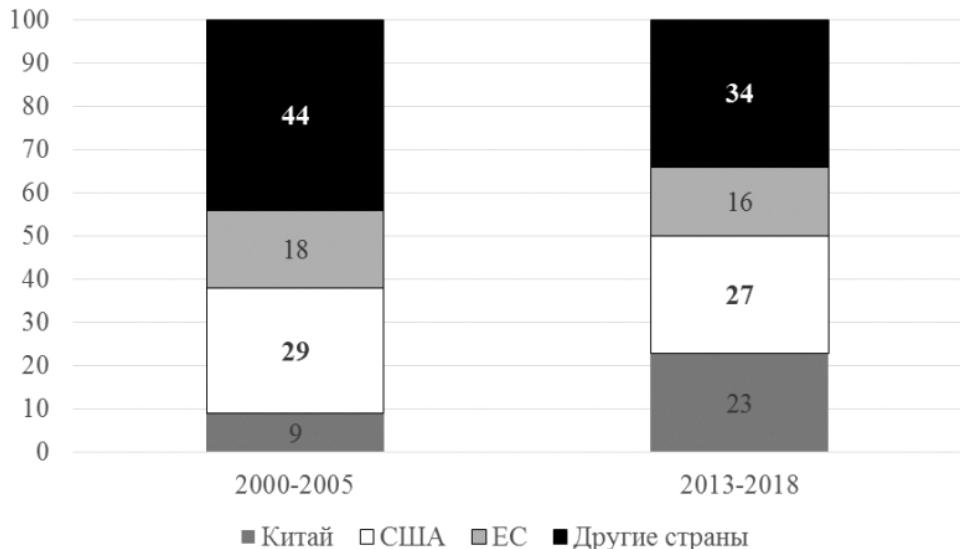


Рис. 8. Доля отдельных стран и регионов в глобальном потреблении домохозяйств (%)
Источник: [31].

В-третьих, умное импортозамещение предполагает, что будут активно привлекаться иностранные технологии для создания конкурентоспособных новых производств, замещающих импорт. Такая политика может обеспечить серьезное расширение присутствия Китая на внешних рынках в случае восстановления благоприятной конъюнктуры. При этом будет максимально снижен риск прекращения по политическим мотивам импортных поставок комплектующих, что усилит стабильность китайского экспорта. Другими словами, одной из характерных черт «умного импортозамещения» является экспортноориентированное импортозамещение [7].

В-четвертых, «умное импортозамещение» направлено на совершенствование структуры китайского экспорта, в том числе увеличение экспорта высокотехнологичных услуг, которые тесно связаны с современными технологиями. В 2019 г. доля экспорта услуг в совокупном экспорте товаров и услуг составляла у Китая 10,1%, в то время как у США оно было 34,2%, стран ЕС – 32,0%, Японии – 22,1% [29].

В-пятых, «умное импортозамещение» еще больше усилит позиции традиционных китайских экспортных отраслей, которые получат дополнительную финансовую, технологическую и кадровую подпитку, так как Китай планирует значительно увеличить расходы на ИР, а также на образование и медицину, являющихся важнейшими компонентами развития человеческого капитала. При изменении глобальной конъюнктуры они также могут расширить свой экспорт.

Тенденции “умного импортозамещения” уже стали проявляться в уменьшении доли импортных компонентов в валовой продукции экспорта Китая. Согласно данным ОЭСР, эта доля у Китая сократилась с 19,5% в 2014 г. до 16,7% в 2016 г. (рис. 9).

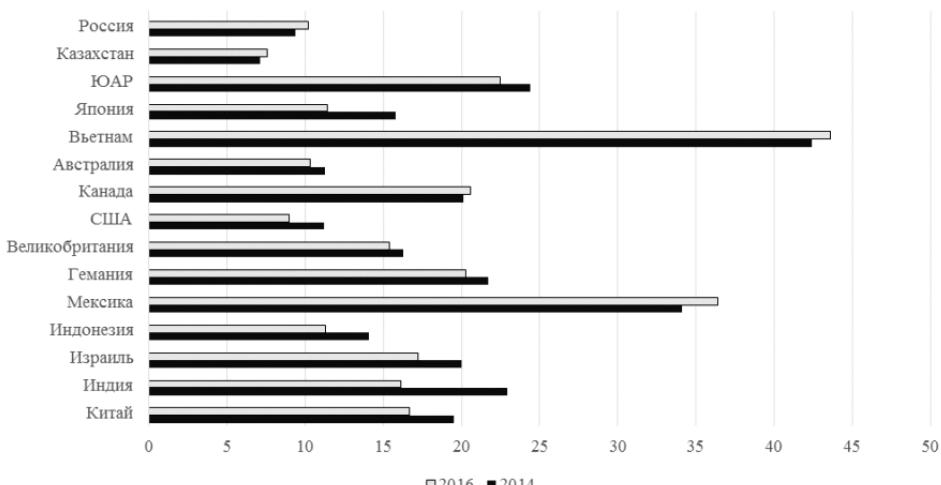


Рис. 9. Доля иностранных компонентов в валовом экспорте отдельных стран (%)

Источник: [22].

В-шестых, «умное импортозамещение» предполагает, что будет существенно усилено внимание к созданию благоприятной среды в Китае для развития национального и международного бизнеса, совершенствованию законодательной базы и ее адаптации с мировыми трендами. Пока Китай занимает в рейтинге Всемирного банка Doing Business скромную позицию. В интегральном рейтинге 2020 г., опубликованном в октябре 2019 г., он оказался на 31-м месте между Испанией (30-е) и Францией (32-е), тогда как у России

было 28-е место и у Казахстана – 25-е место. При этом серьезный прогресс в этом плане в последние 5–10 лет уже наметился: еще в рейтинге 2019 г. Китай занимал 46-е место, а в рейтинге 2010 г. – 89-е место.

В 2020 г. по решению Всемирного банка рейтинг Doig Business не публиковался. Как известно, данный рейтинг ранжирует 190 стран по интегральному показателю, рассчитываемому на основе 10 критериев регулирования предпринимательской деятельности. Китай отстает от своего интегрального показателя в рейтинге 2020 г. по таким критериям как получение разрешений на строительство, уплата налогов, получение кредитов, защита прав миноритарных инвесторов, ведение международной торговли, процедуры банкротства [28].

В-седьмых, Китай в рамках «умного импортозамещения», открывая свой внутренний рынок для иностранных инвесторов, устанавливает деловые контакты, которые могут вылиться в новые проекты за рубежом. Как показывает практика реализации ИПП, ПИИ в страны, участвующие в данном проекте даже в непростом 2020 г. опережали внешние китайские ПИИ в целом. Прямые нефинансовые капиталовложения КНР в экономику 58 государств, участвующих в ИПП в 2020 г. увеличились на 18,3%, составив 17,8 млрд долл. Стоимость новых подрядных контрактов с заинтересованными государствами ИПП также возросла и составила почти 141,5 млрд долл. [23].

В-восьмых, Китай, осуществляя «умное импортозамещение», будет не только продолжать уже начавшиеся проекты в рамках своих глобальных планов, таких как ИПП, РВЭП, сопряжение ИПП и ЕАЭС, БРИКС плюс, Азиатский банк инфраструктурных инвестиций и т.п., но и выдвигать новые глобальные инициативы, привлекательные для других государств. Примером здесь может служить его новая инициатива «Шелковый путь – здоровье» (Health Silk Road), которая была официально провозглашена в 2020 г. во время пандемии COVID-19. Всего в 2020 г. КНР оказал помощь в борьбе с пандемией COVID-19 более чем 150 странам и международным организациям.

Новая модель развития и глобализация. Новая модель не противоречит общему курсу Китая на глобализацию, но при определенном перераспределении приоритетов с учетом меняющихся внешних и внутренних условий развития страны. Опора на внутренний рынок и приверженность политики открытости экономики, с точки зрения китайского лидера Си Цзиньпина, создадут базу для более сбалансированной и стабильной схемы нового развития, в рамках которой внутренняя и внешняя составляющие будут стимулировать друг друга при главенствующей роли первой [8]. Китайские власти продолжают всячески подчеркивать свою сохраняющуюся открытость внешнему миру и неприемлемость для страны закрытости и автаркии.

Правда, существует и мнение, согласно которому декларирование Китаем такой политики адресовано иностранной аудитории, внутри же страны власти КНР подчеркивают важность самостоятельного преодоления зависимости

от иностранных технологий [25]. Такая оценка, хотя и опубликована в авторитетном журнале The Economist, отражает скорее геоэкономическую конфронтацию и далека от объективной оценки новой модели экономического развития Китая, хотя многое будет зависеть от будущих конкретных результатов ее реализации.

Сегодня Китай оказался самой устойчивой к новому кризису экономикой, продемонстрировав после падения на 6,1% ВВП в первом квартале 2020 г., его рост во втором и третьем квартале – 3,2% и 4,5% соответственно, а уже в четвертом квартале рост составил 6,5%, что превысило соответствующий показатель 2019 г. По итогам 2020 г. ВВП Китая вырос на 2,3% и КНР оказалась единственной в мире крупной страной с положительными экономическими результатами. В целом Китай и по другим важнейшим показателям продемонстрировал самую быструю V-образную модель выхода из кризиса (рис. 10).



Рис. 10. Динамика некоторых экономических показателей Китая в 2020 г. (%)
Источник: [13].

Хорошие показатели продемонстрировали в 2020 г. внешняя торговля и прямые инвестиции. В 2020 г., согласно данным Главного таможенного управления страны, Китай увеличил товарный экспорт на 3,6% – до 2,49 трлн долл., а его импорт сократился только на 1,1% и составил 2,05 трлн долл.

При этом, несмотря на торговую войну, оборот взаимной торговли между Китаем и США увеличился за 2020 г. на 8,3% и достиг 586,73 млрд долл. [9]. Рекордный за всю историю КНР объем экспорта имел место во многом благодаря пандемии COVID-19, когда выпуск товаров в зарубежных странах уменьшился, а Китай, раньше других государств начавший восстанавливать экономику, увеличил свои зарубежные продажи. Сильно вырос офшорный аутсорсинг Китая, который превысил 100 млрд долл., что привело к росту экспорта услуг на 3,8% по сравнению с 2019 г.

Объем прямых инвестиций Китая за рубеж в 2020 г. достиг 132,9 млрд долл., увеличившись в годовом исчислении на 3,3%, а объем ПИИ в Китай вырос на 6,2%. Основная часть входящих ПИИ пришлась на так называемые транзитные юрисдикции – Нидерланды (47,6%) и Великобританию (30,7%), через которые осуществляют свои капиталовложения другие страны. Объем контрактов на подрядные работы за рубежом хотя и уменьшился за 2020 г. на 1,8%, остался на высоком уровне – 255,5 млрд долл. 80% всех новых контрактов пришлось на сооружение инфраструктурных объектов. На начало 2021 г. за рубежом работало 623 тыс. китайских рабочих [23].

Все это говорит о том, что новая модель предполагает целенаправленное и более эффективное использование внешнеэкономических факторов экономического роста. Поэтому и в перспективе Китай будет активно продвигать идеи глобализации с учетом новых тенденций развития мировой экономики и своих национальных интересов.

Литература

1. Дынкин А. Основным локомотивом мировой экономики останется Китай. 2021. URL: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/comments/rossiya-luchshe-ssha-i-bolshinstva-evropeyskikh-stran-spravilas-s-vyzovami-2020/?phrase_id=72401154
2. Зевин Л.З. О некоторых проблемах экономического пространства Евразии XXI века // М.: Институт экономики РАН. 2015. С. 22–23.
3. Китай расширяет доступ иностранных инвесторов к зонам свободной торговли. ТАСС. 2020. 23 июля. URL: <https://tass.ru/ekonomika/9032437>
4. Ло Дзе. Двойная циркуляция // Китай. 2020. 9 августа. URL: http://www.kitaichina.com/rjingji/202009/t20200908_800220243.html
5. Луконин С.А., Заклязьминская Е.О. Трансформация социально-экономической модели Китая в условиях пандемии // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2020. Т. 13. № 6. С. 208–209.
6. США ударили по крупнейшим мобильным операторам Китая // Лента 2021. 2 января. URL: https://lenta.ru/news/2021/01/02/nyse/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com%2F%3Ffrom%3Dspecial&utm_source=YandexZenSpecial
7. Хейфец Б.А., Чернова В.Ю. Потенциал экспортноориентированного импортозамещения в агропромышленном комплексе ЕАЭС // Вопросы экономики. 2019. № 4. С. 74–89.
8. Цыплаков С.С. Китай выбирает стратегию на 15 лет // Независимая газета. 2020. 18 октября. https://www.ng.ru/dipkurer/2020-10-18/9_7992_china.html?fbclid=IwAR3q-D-GZ-8XPZFJhAyTvoowKHITLvPwkPlIDMD3BpKJ5D9ecUWwy_De9K_y0

9. Экспорт Китая в 2020 году вырос на 3,6% и достиг рекорда // Интерфакс. 2021. 14 января. URL: <https://www.interfax.ru/business/745076>
10. Brent R. How China Rode the Foreign Technology Wave. 2019. 22 October. URL: <https://www.the-american-interest.com/2019/10/22/how-china-rode-the-foreign-technology-wave/>
11. China and the world: Inside the dynamics of a changing relationship // McKinsey Global Institute. 2019. July. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/china/china-and-the-world-inside-the-dynamics-of-a-changing-relationship#>
12. China Average Yearly Wages // Trading Economics. 2020. URL: <https://tradingeconomics.com/china/wages>
13. China's economy zooms back to its pre-covid growth rate. The Economist. 2021. 18 January. URL: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2021/01/18/chinas-economy-zooms-back-to-its-pre-covid-growth-rate>
14. China salary. Average Salary Survey 2021. URL: <https://www.averagesalarysurvey.com/china>
15. China to Share More Development Benefits: President Xi. // BRInews. 2020. 21 November. URL: <https://www.beltandroad.news/2020/11/21>)
16. Global Research and Development Expenditures: Fact Sheet Updated 2020. April 29. P.2. URL: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R44283.pdf>
17. GTA. Global Dynamics. 2020. URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics
18. GTA. Country. 2020. URL: <https://www.globaltradealert.org/country/42>
19. Hurun Global Unicorn Index 2020. The Hurun Research Institute. 2019. 4 August. URL: <https://www.hurun.net/en-US/Info/Detail?num=E0D67D6B2DB5>
20. IMF, 2021. GDP per capita, current prices (U.S. dollars per capita) World URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/PPPPC@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD/ROU>
21. ISDP. Made in China 2025. URL: <https://isdp.eu/content/uploads/2018/06/Made-in-China-Backgrounder.pdf>
22. OECD. Import component of exports. 2020. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/trade/import-content-of-exports/indicator/english_5834f58a-en
23. Regular Press Conference of MOFCOM. 2021. January 21. URL: <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/press/202101/20210103034674.shtml>
24. Report on the implementation of the 2019 plan for national economic and social development and on the 2020 draft plan for national economic and social development. National Development and Reform Commission 2020. 22 May. P. 2, 8. URL: <http://www.xinhuanet.com/english/download/nationaleconomic.pdf>
25. The first lesson of doing business in China: the state comes first // The Economist. 2020. 28 November.
26. The struggle over chips enters a new phase // The Economist. 2020. 23 January. URL: https://www.economist.com/leaders/2021/01/23/the-struggle-over-chips-enters-a-new-phase?utm_campaign=the-economist-today&utm_medium=newsletter&utm_source=salesforce-marketing-cloud&utm_term=2021-01-22&utm_content=article-link-1&etear=nl_today_1
27. The World Bank. 2020. Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>
28. The World Bank. Doing Business 2020. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>
29. Trade maps. WTO. 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_maps_e.htm
30. UNCTAD. Statistics. URL: <https://unctad.org/statistics>
31. Understanding Chinese Consumers: Growth Engine of the World. China consumer report 2021. McKinsey Global Institute. P.26.

32. WEF. 2021. 69 advanced manufacturing sites light the way as learning beacons. URL: <https://www.weforum.org/our-impact/advanced-manufacturing-factories-light-the-way-as-learning-beacons>

Boris Heifetz (e-mail: bah412@rambler.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Leading Researcher,

Institute of Economics (RAS) (Moscow, Russia)

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

Veronika Chernova (e-mail: veronika_urievna@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Peoples' Friendship University of Russia (Moscow, Russia)

SMART IMPORT SUBSTITUTION POLICY IN THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

The article examines the prerequisites for China's transition to a new model of economic development based on the priorities of domestic market development and reducing dependence on foreign technologies and components supply for key high-tech industries. The conclusion is made about the special nature of import substitution in China, which can be called smart import substitution. The distinction between traditional self-reliance policy and smart import substitution is shown, the latter involving the active use of external factors and support for globalization.

Keywords: new growth model, double circulation, domestic demand, smart import substitution, self-reliance, globalization.

DOI: 10.31857/S020736760014939-1

© 2021

Игорь Балюк

доктор экономических наук,

доцент Финансового университета

при Правительстве Российской Федерации (г. Москва, Россия)

(e-mail: balyuk@bk.ru)

ПРОБЛЕМА ВНЕШНЕГО ДОЛГА США: СУЩЕСТВУЕТ ЛИ РЕШЕНИЕ?

В статье содержится анализ динамики, тенденций и особенностей современной структуры внешнего долга США, основанный на изучении статистических данных международных финансовых организаций. Определяется уровень внешнедолговой устойчивости страны, а также содержатся оценки перспектив решения внешнедолговой проблемы в США. Автор делает вывод о том, что США в настоящее время находятся в зоне высокой степени внешнедолгового риска, не имея необходимого запаса собственных финансовых ресурсов. В случае возникновения проблем с рефинансированием текущей внешней задолженности за счет нерезидентов США могут оказаться на грани суверенного дефолта.

Ключевые слова: глобальный внешний долг, внешний долг США, государственный долг США, корпоративный внешний долг, индикаторы внешнедолговой устойчивости.

DOI: 10.31857/S020736760014940-3

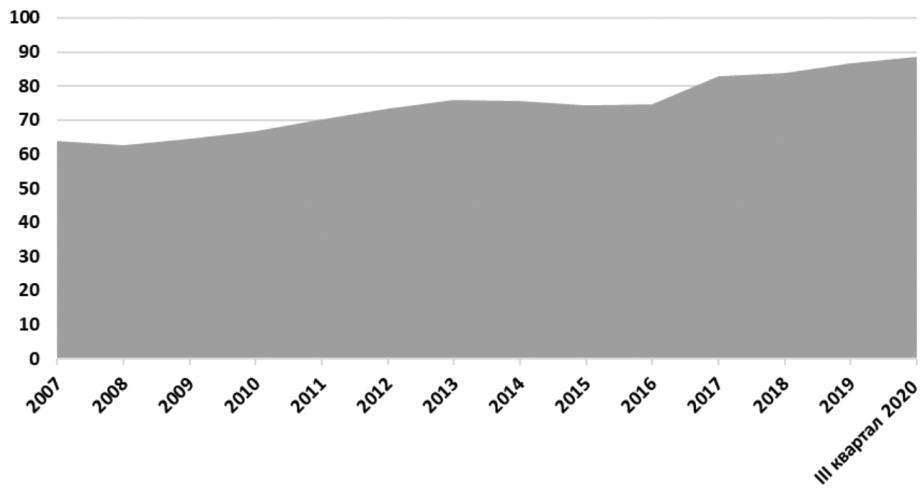
В процессе глобализации мировой экономики и мировых финансов происходит быстрый рост глобального внешнего долга¹. По нашим расчетам, в III квартале 2020 г. его размер достиг 88,7 трлн долл. США, увеличившись почти на 40% по сравнению с 2007 г. [13]. Динамика совокупного объема мирового внешнего долга отражена на рис. 1.

Глобальный внешний долг распределен между странами очень неравномерно. Его основной объем приходится на США (24% в III квартале 2020 г.), а на пять стран, лидирующих по этому показателю, – 55% [13]. В то же время доля стран с низким и средним уровнем дохода, к которым Всемирный банк относит более 130 стран мира, составляет менее 10% глобальной внешней задолженности [14]. На рис. 2 отражена величина совокупного внешнего долга десяти стран, лидирующих по этому показателю в мировом масштабе.

Как видно из рис. 2, безусловным лидером по величине совокупного внешнего долга являются США, которые в 2,3 раза опережают находящуюся на втором месте Великобританию и на которые приходится $\frac{1}{3}$ внешней задолженности десяти стран-лидеров. В связи с заметным доминированием США в структуре глобального внешнего долга, продолжающийся рост которого в настоящее время вызывает серьезное беспокойство как со стороны международных финансовых

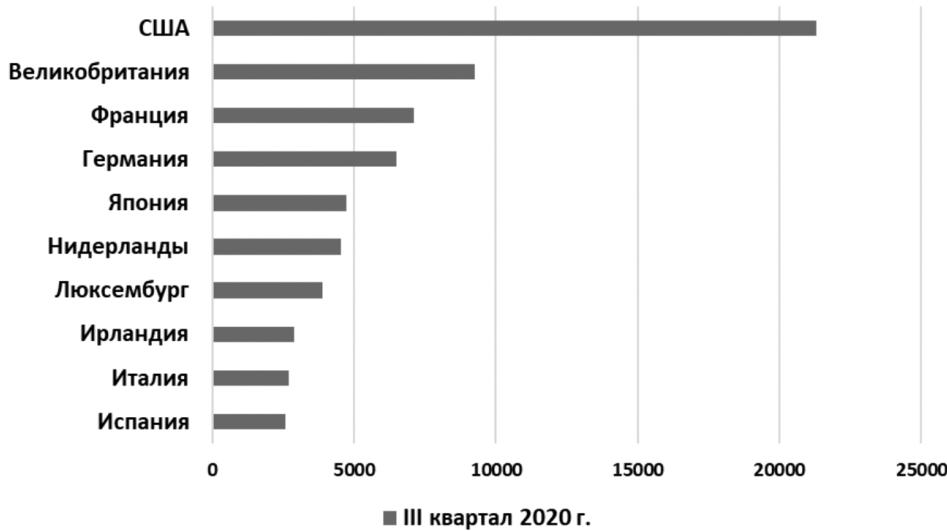
¹ Более подробно см: Балюк И.А. Мировой внешний долг: структура, тенденции, перспективы // Общество и экономика. 2020. № 5. С. 76–93.

организаций, так и со стороны правительств отдельных стран мира, представляется целесообразным проанализировать динамику и основные тенденции формирования внешнего долга США, выявить особенности его современной структуры, определить уровень внешнедолговой устойчивости страны, а также оценить перспективы решения внешнедолговой проблемы в США.



■ Совокупный объем мирового внешнего долга

Рис. 1. Динамика совокупного объема мирового внешнего долга (трлн долл. США)
Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка [13].



Примечание: данные по Ирландии – за II квартал 2020 г.

Рис. 2. Величина совокупного внешнего долга десяти стран, лидирующих по этому показателю в мировом масштабе (млрд долл. США)

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка [15].

В США в 2003–2020 гг. объем совокупного внешнего долга увеличился в 3 раза (см. рис. 3).

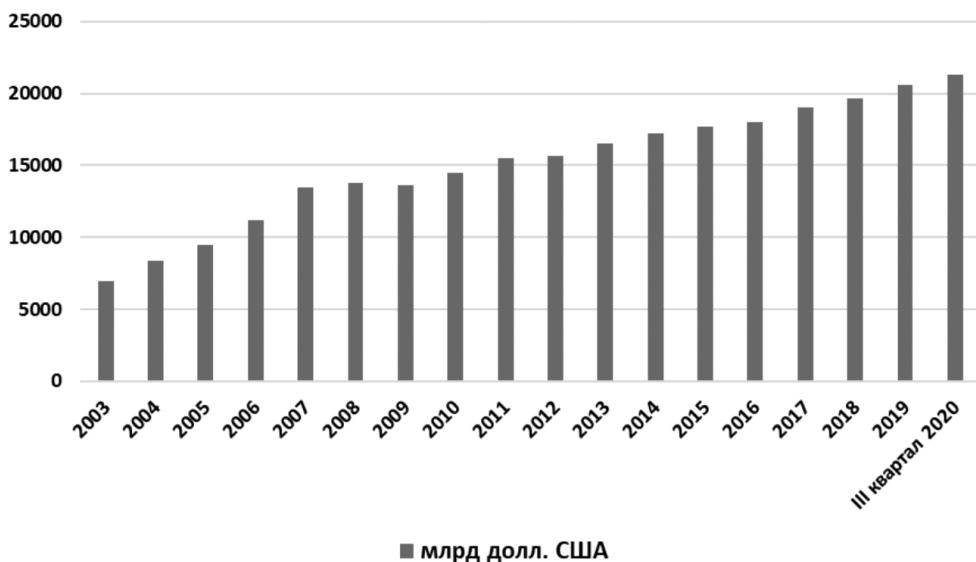


Рис. 3. Динамика объема совокупного внешнего долга США в 2003–2020 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка [13].

Как видно из рис. 3, стабильный рост внешней задолженности США происходил на протяжении всего указанного периода времени, за исключением 2009 г., когда внешний долг сократился на 0,7% в связи с глобальным финансово-экономическим кризисом. Однако уже в 2010 г. рост возобновляется (106,2% по сравнению с 2009 г.) и происходит на протяжении всех последующих лет. В результате к III кварталу 2020 г. объем совокупного внешнего долга США достиг 21,3 трлн долл.

В международной практике одним из главных индикаторов внешнедолговой нагрузки страны является соотношение объема ее совокупного внешнего долга и величины ВВП. На рис. 4 отражена динамика соотношения совокупного внешнего долга и ВВП США в 2003–2019 гг.

Как видно из рис. 4, внешнедолговая нагрузка возросла в 1,5 раза в 2003–2007 гг., во время глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. и в первые посткризисные годы она оставалась примерно на одном уровне, увеличиваясь на 1–2% в год. После достижения пика в 2011 г. (почти 100% ВВП) объем внешнего долга по отношению к ВВП в 2012–2018 гг. колебался в пределах 95,7–98,5%, но в 2019 г. увеличился до 99,4%. Это в два раза превышает уровень внешнедолговой нагрузки, означающей, в соответствии с методикой МВФ, высокую степень внешнедолгового риска страны (когда коэффициент «совокупный внешний долг/ВВП» превышает 50%).

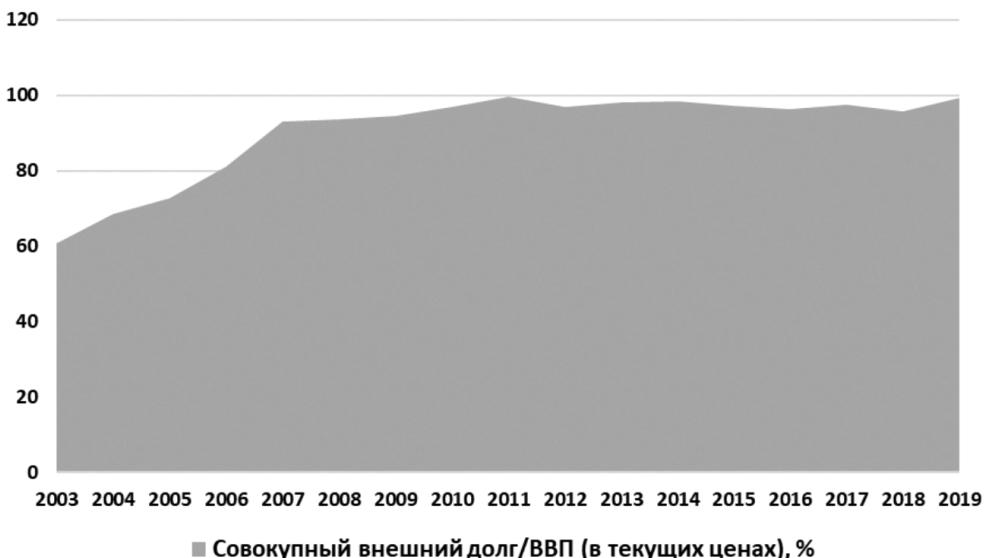


Рис. 4. Соотношение совокупного внешнего долга и ВВП США в 2003–2019 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка [13].

Автором был проведен анализ корреляционной зависимости величины ВВП США от объема совокупного внешнего долга страны на основе шкалы Р. Чеддока (см. табл. 1).

Таблица 1
Матрица корреляции ВВП и совокупного внешнего долга США

Показатели	ВВП	Совокупный внешний долг
ВВП	1	—
Совокупный внешний долг	0,976241375	1

Источник: [5].

Как видно из табл. 1, для США характерно наличие очень сильной связи между изменениями величины ВВП и объема совокупного внешнего долга. Исследуемая связь имеет прямой характер, т.е. увеличение внешнего долга страны тесно связано с ростом ее ВВП.

Если анализировать дополнительные индикаторы внешнедолговой устойчивости, можно сделать вывод о том, что США находятся в зоне высокой степени риска (см. табл. 2).

Как видно из табл. 2, объема экспорта явно недостаточно для беспроблемного обслуживания внешнего долга страны, а величина международных резервов не обеспечивает соответствующего страхового покрытия внешнедолговых обязательств, в случае возникновения проблем с их рефинансированием. При среднем уровне внешнедолговой нагрузки объем экспорта должен в 5 раз

превышать величину текущих платежей по обслуживанию внешнего долга (включая погашение основной суммы долга и выплату процентов). В США в конце 2019 г. объем экспорта составлял всего около $\frac{1}{3}$ от величины текущих внешнедолговых платежей, а совокупные международные резервы страны покрывали их только на 6,5%.

Таблица 2

Динамика основных коэффициентов внешнедолговой устойчивости США в 2010–2019 гг. (%)

Коэффициент	Внешний долг/экспорт	Обслуживание внешнего долга/экспорт	Международные резервы/внешний долг
2010 г.	786,2	н/д	3,3
2011 г.	737,4	н/д	3,4
2012 г.	715,5	н/д	3,6
2013 г.	725,2	279,0	2,7
2014 г.	727,6	288,6	2,5
2015 г.	781,3	297,9	2,1
2016 г.	811,7	302,2	2,2
2017 г.	807,1	292,4	2,3
2018 г.	783,5	286,7	2,3
2019 г.	847,5	316,3	2,4
Для сравнения: пороговые значения МВФ	100–150–200	15–20–25	—

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка [13].

В соответствии с определением МВФ, понятие «совокупный внешний долг» страны включает в себя различные виды долговых обязательств резидентов данной страны перед нерезидентами [10]. В III квартале 2020 г. структура совокупного внешнего долга США была следующей (см. табл. 3).

Таблица 3

Структура совокупного внешнего долга США, III квартал 2020 г.

Типы заемщиков	Млн долл. США	Удельный вес, %
Органы государственного управления	6 885 197	32,3
Центральный банк	936 437	4,4
Корпоративные финансовые и нефинансовые институты	13 493 021	63,3
Всего	21 314 655	100,0

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка [15].

Как видно из табл. 3, в структуре совокупного внешнего долга США доминирует корпоративный долг. Хотя правительство США формально не отвечает по внешнедолговым обязательствам банков и компаний, в случае возникновения у корпоративных заемщиков проблем с обслуживанием и погашением своей внешней задолженности ему, возможно, придется оказывать экстренную финансовую помощь наиболее крупным из них. Внешнедолговые риски

корпоративного сектора повышает также достаточно значительная доля краткосрочных обязательств (44% по всем корпоративным заемщикам и почти 74% по банкам).

В структуре корпоративного внешнего долга США половина приходится на долговые ценные бумаги, что свидетельствует о высоком удельном весе инструментов фондового рынка в структуре корпоративных заимствований. Из них, по нашим расчетам, 41,4% составляют так называемые «международные долговые ценные бумаги» [8] (т.е. долговые ценные бумаги, эмитированные за пределами США и предназначенные для продажи иностранным инвесторам). На долговые ценные бумаги, выпущенные банками и компаниями на внутреннем фондовом рынке США, но купленные иностранными инвесторами, приходится 58,6% [8, 15].

Однако с учетом регистрации компаниями и банками США своих дочерних и аффилированных структур в странах со льготным режимом налогообложения и благоприятными условиями для создания и ведения бизнеса и эмиссии ими международных долговых ценных бумаг, соотношение между внутренним и международным фондовым рынком в структуре корпоративного внешнего долга США существенно меняется. По данным Банка международных расчетов, в III квартале 2020 г. в обращении находились международные долговые ценные бумаги, эмитированные банками и компаниями, зарегистрированными в США, а также их дочерними структурами за границей, которые по номинальной стоимости почти в 1,3 раза превышали объем находящихся в обращении долговых ценных бумаг, выпущенных компаниями и банками США на внутреннем фондовом рынке [8].

Если корпоративный внешний долг США в 2003–2020 гг. вырос в 2,6 раза, то государственный внешний долг – в 4,5 раза [13]. Соотношение суверенного и корпоративного внешнего долга США отражено на рис. 5.

Как видно из рис. 5, удельный вес госдолга в структуре совокупной внешней задолженности США увеличился за этот период в 1,5 раза. Возрастание его доли началось в 2008 г. и продолжалось до 2014 г., после чего она стабилизировалась на уровне 33–34% совокупного объема внешнего долга страны.

По объему суверенного внешнего долга США занимают первое место в мире (см. рис. 6). По нашим расчетам, по величине текущего государственного внешнего долга на одного жителя страны (примерно 20,5 тыс. долл.) США в 1,3 раза опережают Германию и Италию, почти в 1,6 раза – Великобританию, в 1,7 раза – Японию [6, 15].

Государственный внешний долг США равен сумме государственного внешнего долга пяти стран, занимающих места со второго по шестое. По соотношению «суверенный внешний долг/ВВП» десятка стран, лидирующих по величине суверенного внешнего долга в мировом масштабе, выглядит следующим образом (см. рис. 7).

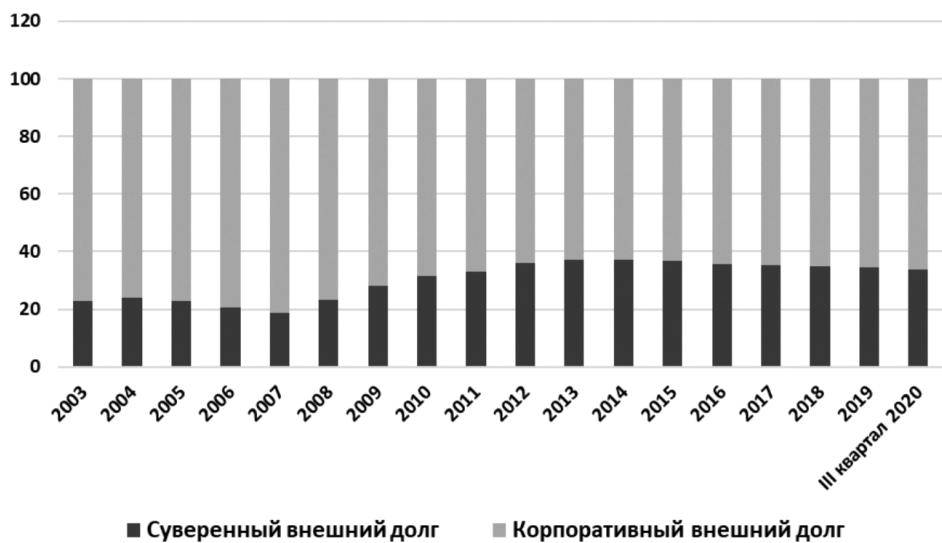


Рис. 5. Динамика соотношения суверенного и корпоративного внешнего долга США в 2003–2020 гг. (%)

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка [13].

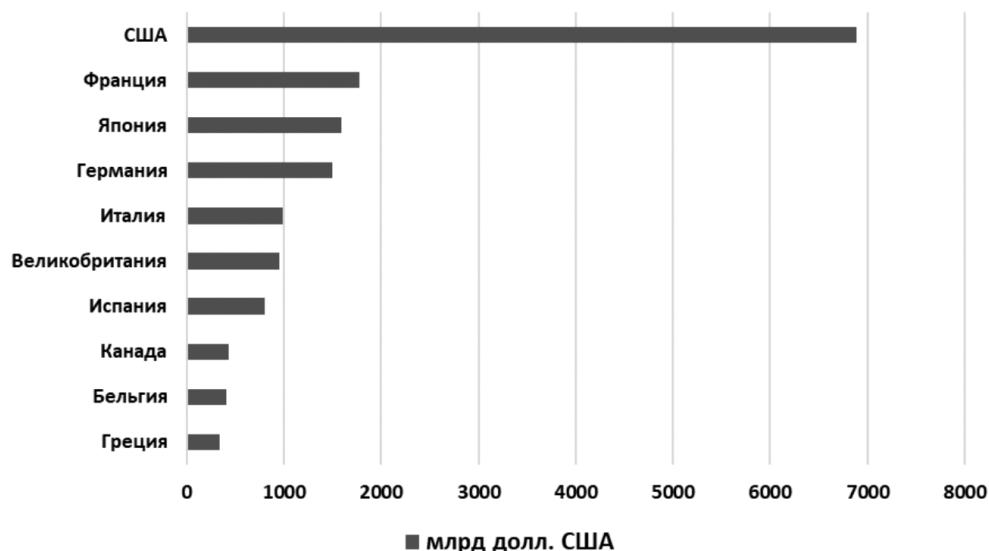


Рис. 6. Величина суверенного внешнего долга десяти стран, лидирующих по этому показателю в мировом масштабе (III квартал 2020 г.)

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка [15].

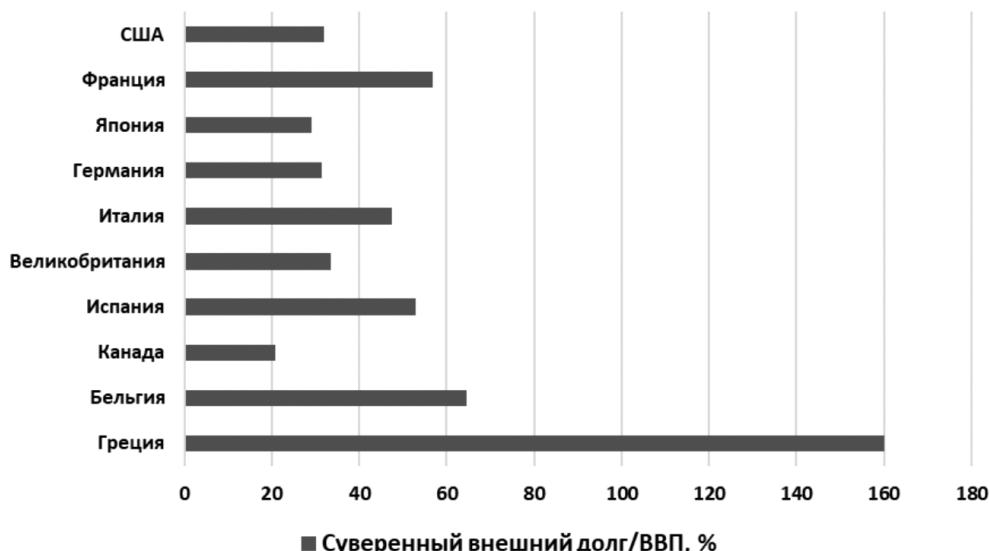


Рис. 7. Соотношение «суворенный внешний долг/ВВП» у десяти стран, лидирующих по величине суворенного внешнего долга в мировом масштабе, 2019 г.

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка [13].

Как видно из рис. 7, США находятся на седьмом месте с показателем около 32%. Это примерно соответствует среднему уровню суворенной внешнедолговой нагрузки стран, лидирующих по величине государственного внешнего долга (без учета Греции). На рис. 8 отражена динамика соотношения суворенного внешнего долга и ВВП США в 2003–2019 гг.

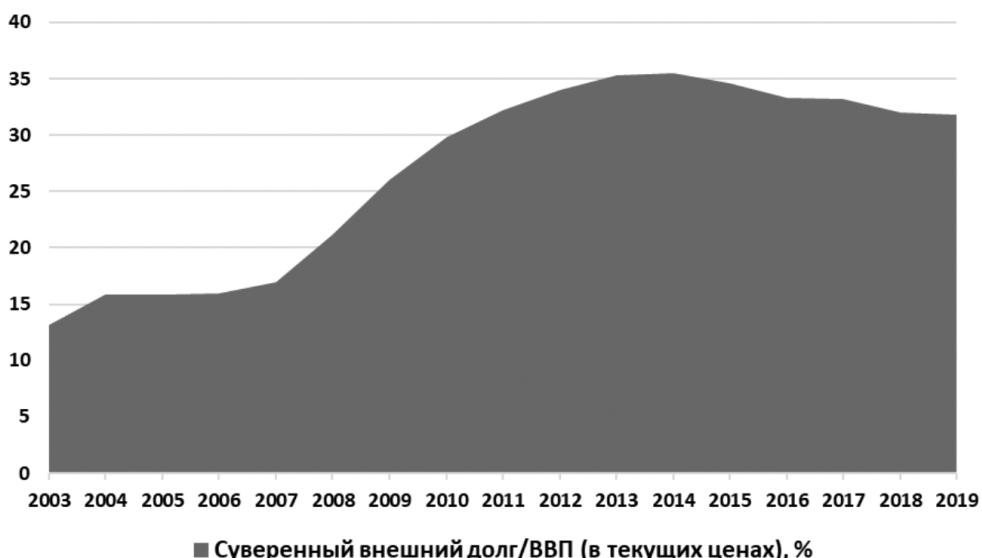


Рис. 8. Соотношение суворенного внешнего долга и ВВП США в 2003–2019 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка [13].

Как видно из рис. 8, значения указанного коэффициента начали резко возрастать с 2008 г., и быстрый рост продолжался до 2014 г. В результате соотношение суверенного внешнего долга и ВВП США в 2007–2014 гг. увеличилось в 2 раза, составив 35,5% в 2014 г. В 2015–2019 гг. наметилась тенденция небольшого уменьшения соотношения государственного внешнего долга и ВВП страны (к 2019 г. снижение показателя составило 3,65 п.п.).

В структуре государственного внешнего долга США доминируют долгосрочные долговые обязательства. На них в III квартале 2020 г. приходилось 85,2% суверенной внешней задолженности (для сравнения: в конце 2003 г. – 82,8%) [13, 15]. Основная доля долгосрочного суверенного внешнего долга США приходится на долговые ценные бумаги (96,8% в III квартале 2020 г.). В 2003–2020 гг. их удельный вес практически не изменился (98,0% в конце 2003 г.). Если учесть, что в III квартале 2020 г. весь объем краткосрочного государственного внешнего долга США был представлен ценными бумагами (как и в конце 2003 г.), можно сделать вывод о том, что за указанный период времени главным источником формирования суверенного внешнего долга США являлся фондовый рынок, а не двусторонние и многосторонние кредиты.

Внешняя задолженность может формироваться не только за счет трансграничных источников финансирования, но и в результате приобретения нерезидентами долговых ценных бумаг, эмитированных на внутреннем фондовом рынке. В США в структуре государственного внешнего долга в III квартале 2020 г., по нашим расчетам, на международные долговые ценные бумаги приходилось менее 0,1% от общего объема суверенных долговых ценных бумаг, купленных нерезидентами [8]. По величине находящихся в обращении государственных международных долговых ценных бумаг (4,0 млрд долл.) США находились на уровне таких стран, как Марокко, Сенегал, Тунис, Замбия, Каймановы острова. На рис. 9 показан объем находящихся в обращении государственных международных долговых ценных бумаг десяти стран, лидирующих по величине суверенного внешнего долга.

Как видно из рис. 9, среди стран, являющихся мировыми лидерами по величине суверенного внешнего долга, США занимают последнее место по объему эмитированных государственных международных долговых ценных бумаг. Если учесть, что обязательства в иностранной валюте составляют всего 0,15% совокупной величины государственного долга США, можно сделать вывод о том, что государственный внешний долг США почти полностью формируется на внутреннем финансовом рынке, т.е. за счет продажи нерезидентам номинированных в долларах США различных долговых ценных бумаг на национальном фондовом рынке.

Если анализировать соотношение внешнего и внутреннего долга в совокупной величине государственного долга США, то в 2003–2014 гг. доля

внешнего долга возросла с 16,1 до 26,2%, однако затем началось постепенное уменьшение до 20,8% в III квартале 2020 г. (см. рис. 10).

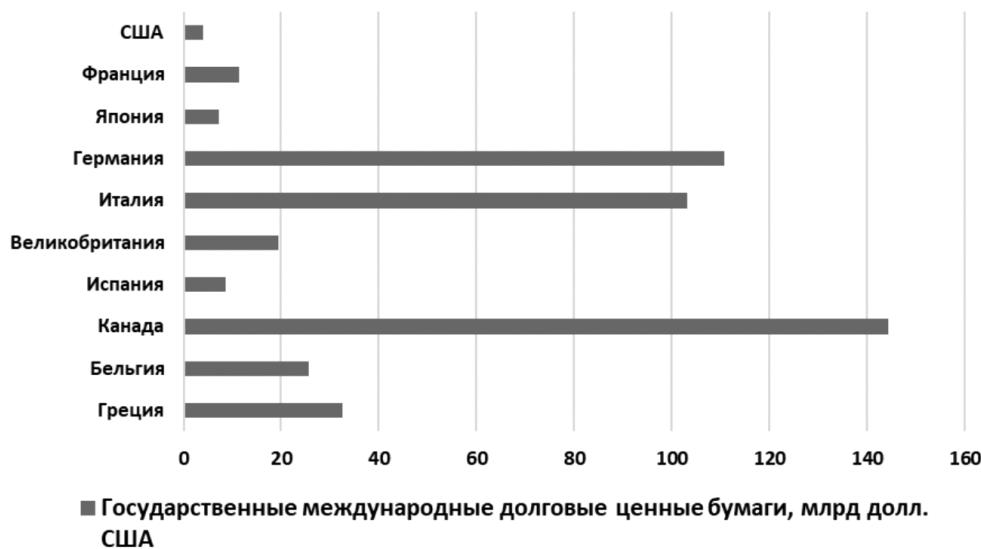


Рис. 9. Находящиеся в обращении суверенные международные долговые ценные бумаги десяти стран, лидирующих по величине суверенного внешнего долга в мировом масштабе (III квартал 2020 г.)

Источник: составлено автором на основе данных Банка международных расчетов [8].

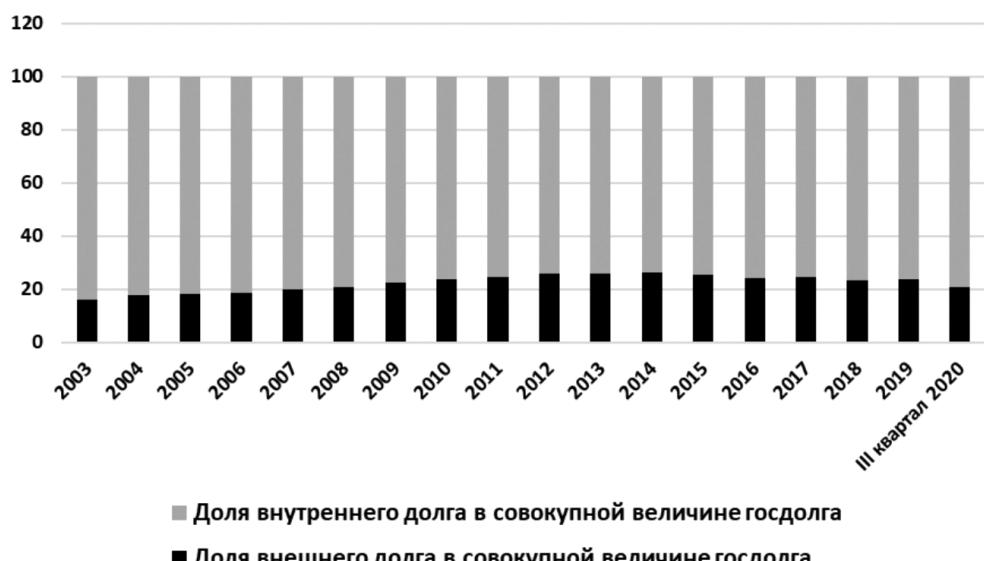


Рис. 10. Соотношение внешнего и внутреннего долга в совокупной величине госдолга США в 2003–2020 гг. (%)

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка [13].

Как видно из рис. 10, несмотря на уменьшение доли после 2014 г., внешний долг играет довольно значительную роль в структуре государственного долга США. Это означает достаточно высокую степень зависимости правительства США от иностранных кредиторов и налагает определенные ограничения на масштабы независимости проводимой руководством страны внешней и внешнеэкономической политики.

Десять основных стран-кредиторов правительства США отражены в табл. 4.

Таблица 4
Страны, являющиеся держателями долговых ценных бумаг правительства США (ноябрь 2020 г.)

Страна	Величина купленных долговых ценных бумаг правительства США (млрд долл.)	Удельный вес от совокупного объема купленных нерезидентами долговых ценных бумаг правительства США (%)
Япония	1 260,8	17,8
Китай	1 063,0	15,1
Великобритания	420,3	6,0
Ирландия	314,3	4,4
Люксембург	267,8	3,8
Бразилия	262,2	3,7
Швейцария	253,6	3,6
Бельгия	240,5	3,4
Гонконг	226,5	3,2
Каймановы острова	222,9	3,2
Остальные страны	2 521,7	35,8

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных Казначейства США [7].

Как видно из табл. 4, ровно треть всего объема находящихся в обращении долговых ценных бумаг правительства США приходится всего на две страны – Японию и Китай. Следует отметить, что в 2019 г. Китай уступил лидерство Японии. Вероятно, это было связано с обострением торговой войны между США и Китаем и желанием последнего уменьшить объем кредитования правительства США и, соответственно, долю суверенных долговых обязательств США в структуре международных резервов страны. Анализ табл. 4 позволяет сделать вывод о том, что половина стран, являющихся основными держателями долговых ценных бумаг правительства США, относится к категории офшорных или квазиофшорных. Это означает, что реальными конечными держателями значительной доли долговых ценных бумаг правительства США, вероятно, являются представители достаточно широкого круга стран (как развитых, так и развивающихся), включая финансовые и нефинансовые организации США, которые купили суверенные долговые обязательства американского правительства через

дочерние или аффилированные структуры, зарегистрированные в офшорных или квазиоффшорных юрисдикциях.

В ноябре 2020 г. Россия не входила в число стран, являющихся основными держателями долговых ценных бумаг правительства США [7]. Доля России существенно сократилась в связи с возросшим риском инвестиций в государственные долговые ценные бумаги США в условиях введенного в 2014 г. режима внешних санкций. В 2010 г. Россия входила в число десяти основных стран-кредиторов правительства США, купив суверенные долговые ценные бумаги на сумму 176,3 млрд долл. Активная продажа Россией долговых ценных бумаг правительства США произошла в 2018 г.: в течение весны их объем сократился в 6,5 раз (с 96,1 до 14,9 млрд долл.) [12]. В начале 2020 г. по величине купленных долговых ценных бумаг правительства США (10,5 млрд долл.) Россия находилась уже в пятой десятке стран-кредиторов (на одном уровне с Уругваем).

В связи с заметно возросшим государственным долгом США, в структуре которого заметно повысился удельный вес долга перед нерезидентами, возникает вопрос: возможен ли дефолт США по внешнему долгу? В целях определения вероятности наступления суверенного дефолта по внешнему долгу той или иной страны ученые пытаются использовать совокупность ряда индикаторов внешнедолговой устойчивости или какой-то универсальный агрегированный показатель.

Как показывает история суверенных дефолтов разных стран и международная практика, оба подхода не позволяют обеспечить высокую точность прогнозирования. В рамках первой модели прогнозирования страна может превышать установленные пороговые значения только по некоторым внешнедолговым индикаторам и в то же самое время находиться в пределах нормы по ряду других показателей. Так, например, по данным американских ученых К. Рейнхарт и К. Рогоффа, за период с 1970 г. по 2008 г. только в 16% случаев суверенного дефолта внешний долг превышал 100% ВВП данной страны, более половины дефолтов произошли при уровне долга, составлявшем менее 60% ВВП, а случаи дефолта с уровнем внешнего долга менее 40% ВВП составляют почти 20% от общего количества [11].

В интегральной модели прогнозирования используется не реальное агрегирование исходных данных, а происходит определение вероятности суверенного дефолта на основе пересчета по специальной методике базовых статистических элементов. Как правило, в основе лежит рыночная стоимость финансовых активов той или иной страны, определяющая размер премии за риск для международных инвесторов. В результате спекулятивных рыночных операций стоимость финансовых активов может быстро изменяться и не отражать реальную финансово-экономическую ситуацию в стране.

Предпринимаются также попытки разработки альтернативных «технических» методов, основанных на использовании исторических данных о суверенных дефолтах. Один из таких методов был предложен Е. Балацким [2]. Его сущность заключается в «восстановлении» функции дефолта на основе ретроспективных данных внешнедолговых индикаторов стран, переживших дефолт, в год объявления суверенного дефолта. Для проведения анализа были отобраны три латиноамериканские страны (Эквадор, Аргентина и Мексика), две азиатские страны (Таиланд и Южная Корея), а также Россия. В результате проведенного эконометрического анализа автор пришел к выводу о том, что страны в соответствующих регионах существовали в рамках совершенно разных моделей суверенного дефолта.

Полученные функции и зависимости автор экстраполировал на анализ внешнедолговой устойчивости и оценку вероятности суверенного дефолта в США. Применение им латиноамериканского стандарта оценки вероятности суверенного дефолта показало, что США в 2015 г. были стопроцентным банкротом, однако реального дефолта по внешнему долгу не произошло. Таким образом, возможность эмиссии необходимого объема долларов делает неприменимой для США стандартную методику расчета вероятности суверенного дефолта.

Данный факт заставляет переосмысливать понятие «суверенный дефолт». Хотя дефолт зарождается в отдельно взятой стране, однако он связан с определенными событиями, которые могут оказывать разное влияние на текущие процессы в разное время. В результате, по мнению Е. Балацкого, невозможно автоматически распространять «дефолтные стандарты» на различные страны мира.

Подводя итоги проведенного исследования, можно выделить следующие ключевые моменты. В 2003–2020 гг. США не только сохранили свое безоговорочное лидерство по величине совокупного внешнего долга, но и еще больше увеличили отрыв от других стран, лидирующих в мире по данному показателю. Если в конце 2003 г. США опережали находящуюся на втором месте Великобританию в 1,3 раза, то в III квартале 2020 г. – уже в 2,3 раза. За это время объем совокупного внешнего долга США возрос в 3 раза, а в Великобритании – в 1,7 раза.

Объем совокупного внешнего долга США по отношению к ВВП страны увеличился с 60,7% в конце 2003 г. до 99,4% в 2019 г. Такое соотношение почти в два раза превышает уровень внешнедолговой нагрузки, означающей высокую степень внешнедолгового риска страны. Другие базовые индикаторы внешнедолговой нагрузки также свидетельствуют о том, что США в настоящее время находятся в зоне высокой степени внешнедолгового риска.

В США трансграничный фактор формирования корпоративной внешней задолженности в настоящее время является не менее значимым, чем внутриграницкий фактор. Это означает высокую степень зависимости корпоративного

сектора США от состояния международного долгового рынка. Если у финансовых и нефинансовых корпораций возникнут сложности с обслуживанием своей внешней задолженности, в структуре которой достаточно значительная доля приходится на краткосрочные обязательства, а конъюнктура на международном финансовом рынке окажется неблагоприятной с точки зрения текущих условий рефинансирования долговых обязательств, правительству США, возможно, придется оказывать экстренную финансовую помощь наиболее крупным, системно значимым банкам и компаниям.

США являются мировым лидером не только по величине совокупного внешнего долга, но и по объему государственного внешнего долга. По сравнению с корпоративной внешней задолженностью суверенный внешний долг в 2003–2020 гг. рос более высокими темпами. Отмеченный тренд роста суверенного внешнего долга ведет к усилению зависимости правительства США от иностранных кредиторов и налагает определенные ограничения на масштабы независимости проводимой руководством страны внешней и внешнеэкономической политики. Объем суверенного внешнего долга США по отношению к ВВП страны составил в 2019 г. около 32% по сравнению с 13,1% в 2003 г. Хотя определение оптимального соотношения величины суверенного долга и ВВП страны все еще остается дискуссионным вопросом [9], однако, на наш взгляд, перспектива дальнейшего роста госдолга США может стать одним из ключевых факторов дестабилизации национальной экономики и национальных финансов.

В случае возникновения проблем с рефинансированием текущей внешней задолженности США могут оказаться в состоянии дефолта [3]. Теоретически возможной альтернативой является эмиссия необходимого количества долларов, однако такое решение вызовет резкую девальвацию национальной валюты [1], являющейся ведущей мировой и резервной валютой, и приведет в итоге к коллапсу мировой экономики и мировых финансов. Понимая такую апокалиптическую перспективу, страны, являющиеся главными кредиторами правительства США, по-прежнему продолжают покупать его новые долговые обязательства, рефинансируя в результате погашение прежней суверенной задолженности перед нерезидентами. В этой ситуации дефолт может произойти только при условии, если Конгресс США запретит федеральному правительству повышать лимит госдолга [4].

Специфика США в качестве эмитента основной мировой валюты не позволяет использовать общепринятые международные подходы для оценки степени вероятности суверенного дефолта страны по внешнему долгу. Ситуация может измениться только в том случае, если в мире появится общепризнанная реальная альтернативная валюта или валютная единица. Однако в ближайшей перспективе подобное развитие событий вряд ли возможно, поэтому можно ожидать дальнейшего роста внешнего долга США (катализатором этого

процесса является пандемия COVID-19), который вынужденно будет поддерживаться большинством стран мира.

Литература

1. Альшанский Л. Возможен ли американский дефолт // Рынок ценных бумаг. 2003. № 5. С. 29–34.
2. Балацкий Е.В. «Технический» метод оценки вероятности суворенных дефолтов // Мир новой экономики. 2016. № 3. С. 48–59.
3. Балюк И. О проблеме глобализации внешнего долга в мировой экономике // Самоуправление. 2019. № 1(114). Том 2. С. 20–23.
4. Главина С. История дефолтов США. URL: <https://finance.rambler.ru/markets/41771546-istoriya-defoltov-ssha>
5. Abramov V., Balyuk I., Fedyunin A. Impact of Risk Supply Chain Management and International Debt Market Indicators on GDP // International Journal of Supply Chain Management. 2019. Vol. 8. No 1. P. 895–906.
6. An official website of Countryometers. URL: [https://countryometers.info/ru/United_States_of_America_\(USA\)](https://countryometers.info/ru/United_States_of_America_(USA))
7. An official website of the United States Government. URL: <https://ticdata.treasury.gov/Publish/mfh.txt>
8. Bank for International Settlements Statistics. URL: https://www.bis.org/statistics/about_securities_stats.htm?m=6%7C33%7C638
9. Bloch D., Fall F. Government debt indicators: understanding the data // OECD Economics Department Working Papers. June 2015. No 1228. 35 p.
10. External Debt Statistics. Guide for Compilers and Users. Washington, IMF, 2014. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/eds/eng/guide>
11. Reinhart C.M., Rogoff K.S. This Time Is Different. Eight Centuries of Financial Folly // Princeton University Press, 2009. 496 p.
12. The great dollar dump: Russia liquidates US Treasury holdings, 18.07.2018. An official website of TV channel “Russia Today”. URL: <https://www.rt.com/business/433566-russia-dumps-us-treasury-holdings>
13. World Bank Database. URL: <https://databank.worldbank.org/source>
14. World Bank International Debt Statistics. URL: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=international-debt-statistics#>
15. World Bank Quarterly External Debt Statistics. URL: <http://datatopics.worldbank.org/debt/qeds>

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

Grand Ph. D. in Economics, Associate Professor,

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

THE USA EXTERNAL DEBT PROBLEM: IS THERE A SOLUTION?

The author focuses on the analysis of dynamics, trends and specifics of the current composition of the external debt of the USA using statistical data compiled by the international financial institutions. The paper contains an analysis of the US external

debt sustainability and highlights the prospects for the external debt problem solution. The author concludes that currently the USA is subject to a high degree of external debt risk and does not have sufficient financial resources to service its external debt. In case non-residents discontinue refinancing current external indebtedness, USA may face a sovereign default.

Keywords: global external debt, external debt of USA, public debt of USA, corporate external debt, indicators of external debt sustainability.

DOI: 10.31857/S020736760014940-3

© 2021

Алина Агеева

кандидат архитектуры, младший научный сотрудник лаборатории компьютерного моделирования социально-экономических процессов Центрального экономико-математического института Российской академии наук (г. Москва, Россия)
(e-mail: ageevaalina@yandex.ru)

Никита Стрелковский

кандидат физико-математических наук, научный сотрудник Международного института прикладного системного анализа (г. Лаксенбург, Австрия)
(e-mail: strelkon@iiasa.ac.at)

РЕГУЛИРОВАНИЕ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

В статье представлены данные о занятости и вкладе мигрантов в экономику стран-членов Евросоюза, а также условиях труда в тех секторах, где преимущественно заняты приезжие. Предложены возможные решения по реформированию миграционной политики и модернизации систем социального обеспечения и общественного здравоохранения с целью минимизации кризисных явлений, связанных с последствиями пандемии. Для прогнозирования социально-экономических последствий пандемии, а также выбора наиболее эффективных стратегий противодействия кризисным процессам предлагается использовать агентный метод имитационного моделирования.

Ключевые слова: миграционная политика Европейского союза, пандемия коронавируса, прогнозирование социально-экономических последствий пандемии, агент-ориентированное моделирование.

DOI: 10.31857/S020736760014941-4

В ближайшие годы наиболее актуальными становятся вопросы, связанные с прогнозированием и оценкой экономических и социальных последствий пандемии коронавируса. Для предотвращения масштабных социальных и экономических потерь правительства европейских стран пошли на беспрецедентные шаги по регулированию общественных, социально-экономических и других отношений, вплоть до введения карантинных и ограничительных мер и режима чрезвычайной ситуации. В странах Европейского союза складывающиеся санитарно-эпидемиологические условия требуют принятия оперативных мер регулирования в сфере миграционной политики.

Условия жизни и труда мигрантов в ситуации стремительного распространения коронавируса. В 2014–2015 гг. Европа столкнулась с наиболее серьезным за последние десятилетия миграционным кризисом в связи с нелегальным

пересечением европейских границ массовыми потоками беженцев из государств Африки и Ближнего Востока. По данным Международной организации по миграции, в европейские страны в 2015 г. прибыло 1,048 млн беженцев [1]. Основной поток шел из Сирии и Афганистана; значительную долю составили выходцы из Ирака и Ливии. Примерно четверть миллиона беженцев прибыли из африканских стран – Эритреи, Судана, Конго, Сомали, Мавритании, Марокко, Туниса, Алжира, Мали, Нигерии, Камеруна, Габона. Согласно исследованию, проведенному Pew Research Center, в 2017 г. в европейских странах находилось, от 3,9 до 4,8 млн нелегальных иммигрантов [2].

Пандемия коронавируса обнажила существующие в странах Европейского союза несовершенства в миграционной политике, а также системах общественного здравоохранения и социальной защиты. В большинстве стран Европейского союза для людей с неурегулированным миграционным статусом существуют ограничения для получения медицинской помощи, кроме того, отсутствует право на субсидированную помощь для покрытия медицинских услуг, за исключением экстренных случаев. Если до 2020 г. массовый наплыв иммигрантов и беженцев в европейские страны вызывал опасения, связанные с усилением социальной напряженности в обществе и угрозой терроризма, то в условиях распространения эпидемии коронавируса, тревогу вызывают возможные вспышки заболевания и стремительное распространение инфекции за пределы лагерей беженцев или районов их временного размещения. Так, например, центры временного размещения беженцев, расположенные в Боснии и Герцеговине, которая в 2016 г. получила вопросник от Еврокомиссии о вступлении в ЕС, переполнены, и их инфраструктура находится в неудовлетворительном состоянии, так что людям не представляется возможным выполнять регулярные гигиенические процедуры [3]. Лагеря, расположенные на островах Эгейского моря, также страдают от сильной переполненности и отсутствия надлежащих санитарно-гигиенических условий, что делает невозможным обеспечение социальной дистанции и профилактических мер. Это представляет серьезную угрозу общественному здоровью как для лиц, ищущих убежища, так и для европейского общества в целом [4].

Сложившаяся в европейских странах практика приема иммигрантов и беженцев с низким социально-экономическим статусом способствовала превращению их в маргинальные группы, населяющие бедные районы пригородов с неразвитой инфраструктурой, высокими показателями преступности и высокой плотностью населения, что затрудняет соблюдение социального дистанцирования. К существующим проблемам добавляется высокий риск превращения этих районов в очаги распространения инфекции. В категорию населения, подверженного высокому риску инфицирования, попадают также люди, занятые в теневом секторе европейской экономики, а это в основном иммигранты. В связи с кризисом, затронувшим многие сферы, они теряют

работу, жилье, не могут позволить себе полноценно питаться, нередко попадают в переполненные ночлежки.

Из-за ряда социально-экономических факторов уязвимости, таких как низкий уровень доходов, неблагоприятные жилищные условия и высокая концентрация на рабочих местах, где физически трудно дистанцироваться, иммигранты подвергаются гораздо более высокому риску заражения COVID-19, чем местные жители. В странах ОЭСР около 30% иммигрантов живут в относительной бедности по сравнению с 20% коренного населения; иммигранты также являются группой населения, которая чаще пользуется общественным транспортом и у них меньше шансов на получение удаленной работы. В результате исследований, проведенных в ряде стран ОЭСР [5], выявлено, что риск заражения у иммигрантов как минимум вдвое выше, чем у местных жителей. Показатели смертности от COVID-19 среди иммигрантов и этнических меньшинств также более значительные по сравнению с большинством населения.

Мигранты, занятые на низкоквалифицированных и низкооплачиваемых работах, в условиях кризиса становятся чрезвычайно уязвимыми для трудовой эксплуатации, поскольку они не имеют жизнеспособных альтернатив. При этом мигранты заняты в сфере обслуживания, строительстве и сельском хозяйстве – системно-важных для европейского общества отраслях. Многие из них выполняют работу в качестве младшего медицинского персонала и ухаживают за больными в больницах и на дому. Например, в Великобритании в 2015–2016 годах около трети врачей и четверти младшего медицинского персонала являлись иммигрантами [6]. Около 8,0 млн официально зарегистрированных (и примерно столько же незарегистрированных) мигрантов выполняют в странах Евросоюза работу по уходу на дому и ведению домашнего хозяйства [7]. Международная организация работников в сфере услуг на дому в апреле 2020 г. обратилась к правительствам европейских стран с просьбой предусмотреть исключение для работников данного сектора при пересечении национальных границ, поскольку ожидалось увеличение спроса на их услуги ввиду роста численности инфицированных [7]. К тому же уход на дому способствует более ранней выписке многих пациентов, а значит, уменьшению заполненности больничных коек и нагрузки на систему здравоохранения.

В марте 2020 г. Европейское профсоюзное объединение (ЕПО), представляющее интересы работников, занятых в сельском хозяйстве и пищевой промышленности, обратилось к Европейской комиссии с заявлением о сложном положении рабочих-мигрантов, работающих в тяжелых условиях и проживающих в домах без удобств на территориях импровизированных рабочих поселков [8]. ЕПО выразило обеспокоенность, что такие поселения могут стать очагами вспышки инфекции.

Важную экономическую роль играют также денежные переводы, отправляемые мигрантами членам своих семей, оставшимся в странах исхода мигрантов.

Переводы от трудовых мигрантов из семи из двадцати стран, наиболее пострадавших от коронавируса, – США, Индии, России, Франции, Великобритании, Италии и Германии, – составляли 23% от всех денежных переводов, полученных в 2018 г. [9]. По последним оценкам, общая сумма денежных переводов, совершенных мигрантами, в 2020 г. составила 508 млрд долларов США, по сравнению с 574 млрд долл. США, отправленных в 2019 г. В 2021 г. прогнозируется дальнейшее снижение объемов переводов – до 470 млрд долл. США [9].

Вклад мигрантов в экономику ЕС и «горячие» темы иммиграционной политики. Для того, чтобы объективно оценить вклад мигрантов в экономику европейских стран, достаточно упомянуть кризис в сельском хозяйстве, начавшийся с нехватки сборщиков на полях по причине закрытия границ, когда сезонные рабочие, преимущественно из стран Восточной Европы, не смогли приехать на работу. В результате рабочие остались без дохода, но ощутимый ущерб был нанесен и сельскохозяйственным предприятиям, которые обратились к национальным правительствам с просьбой оформить в срочном порядке иммиграционный статус с разрешением на работу нелегальным иммигрантам [10].

В конце марта 2020 г. Европейская комиссия выпустила руководство о том, каким образом сезонные работники-мигранты могут добираться до своих рабочих мест, расположенных в границах Европейского союза [10]. Оно было принято в ответ на значительную нехватку рабочей силы в Германии, Великобритании, Франции. Сложившаяся ситуация выявила проблемы устойчивости существующей в ЕС модели сезонной миграции, а также соблюдения прав рабочих-мигрантов и обеспечения мер по охране их здоровья. Правительство Португалии приняло меры для обеспечения мигрантам доступа к медицинскому обслуживанию, а также социальным услугам в течение периода чрезвычайной ситуации [10]. Кроме того, иммигрантам и лицам, искавшим убежище, было предоставлено разрешение на временное проживание. В июле 2020 г. итальянское правительство одобрило процедуру присвоения иммиграционного статуса мигрантам, занятым в сельском хозяйстве [11]. Подобные регулятивные меры могут временно решить некоторые проблемы, но в долгосрочной перспективе требуются системные решения выявившихся проблем в иммиграционном законодательстве стран Евросоюза.

Мигранты, потерявшие работу в условиях пандемии, зачастую не имеют возможности вернуться в родную страну из-за введенных ограничений на поездки, теряя при этом основной источник дохода и основания для легального пребывания на территории принимающей страны. Более двухсот тысяч мигрантов в ЕС и Швейцарии оказались в подобном бедственном положении по состоянию на июль 2020 г. [12]. При этом возврат таких мигрантов в их родные страны создает потенциальный дефицит рабочей силы для восстановления экономической активности после отмены мер, направленных на ограничение распространения COVID-19.

В условиях неблагоприятной эпидемиологической обстановки перед правительствами европейских стран всталась задача реформирования законодательства в сфере миграции и общественного здравоохранения с целью обеспечения доступности медицинской помощи для всех категорий населения. Страны, которые не могут надлежащим образом обеспечить доступ к медицинской и социальной помощи для всех категорий населения, не будут способны эффективно сдерживать эпидемию и, вероятно, столкнутся с более высоким количеством инфицированных и более продолжительной по времени чрезвычайной ситуацией.

Меры реагирования с целью поддержки мигрантов и беженцев, требующие срочной реализации в условиях пандемии. Пандемия COVID-19 показала, что для здоровья всего общества крайне важно обеспечить всеобщий охват населения услугами здравоохранения, доступными также для лиц с неурегулированным миграционным статусом и наиболее маргинализированных слоев населения. Уроки, извлеченные из предыдущих экономических кризисов, показывают, что больше всего страдают люди, пребывающие в уязвимом положении, не имеющие средств и возможностей, чтобы противостоять социально-экономическим потрясениям. В контексте эффективной борьбы с пандемией правительства европейских стран должны гарантировать, что профилактическая помощь, товары первой необходимости, медицинские услуги и информация о социальной поддержке будут доступны каждому, независимо от его статуса проживания. Европейские правозащитные организации указывают на необходимость обеспечения бесплатного комплексного медицинского обслуживания в случае инфицирования. Так, в Великобритании, которая до конца 2020 г. оставалась частью единого экономического пространства ЕС, распоряжением правительства тесты на COVID-19 стали бесплатными для иммигрантов и малообеспеченных граждан, тем не менее, их не освободили от платы за лечение сопутствующих заболеваний [13]. У большинства мигрантов также нет возможности получить поддержку от государственных фондов в случае заражения COVID-19.

Европейские объединения по защите прав иммигрантов, а также Организация международного сотрудничества в отношении мигрантов с неурегулированным миграционным статусом призвала правительства европейских стран к принятию регулятивных мер в сфере иммиграционной политики на период действия режима повышенной готовности [14]:

1. Обеспечить дополнительную социальную поддержку маргинализированным группам населения: организовать раздачу продуктов питания людям, которые не могут обеспечить себя в условиях экономического кризиса, вызванного последствиями пандемии. Организовать поставку продуктов питания на дом для людей, которые находятся на самоизоляции или карантине. Обеспечить доступность информации о социальной поддержке и способах ее получения.

2. Принять меры по смягчению экономических последствий кризиса с включением в программы поддержки всех лиц, включая мигрантов и беженцев, в том числе тех, кто занят в теневом секторе экономики.

3. Гарантировать доступ к профилактической и комплексной лечебной медицинской помощи для всех, в т.ч. предусмотреть бесплатное тестирование на COVID-19 для людей с неурегулированным миграционным статусом. Принять меры для защиты данной категории населения от риска депортации в случае обращения за медицинской помощью вследствие возможной передачи их личных данных из медицинских учреждений иммиграционным властям. Мигрантов не следует заставлять выбирать между доступом к медицинскому обслуживанию или риском депортации.

4. Обеспечить всем доступ к вакцинам от коронавируса независимо от иммиграционного статуса.

5. Распространять важную информацию о пандемии, рисках инфицирования и социальной поддержке среди сообществ мигрантов на их родных языках.

6. Обеспечить контроль за безопасностью на рабочих местах для всех, включая также сезонных рабочих-мигрантов.

7. Предоставить социальное жилье бездомным гражданам, независимо от их миграционного статуса.

8. Прекратить содержание нелегальных мигрантов под стражей в пользу режима, не связанного с тюремным заключением. Так, до начала карантина весной 2020 г. по всей Европе содержались под стражей более 100 тысяч человек исключительно по причине их неурегулированного миграционного статуса [15].

9. Освободить всех задержанных иммигрантов в связи с их неурегулированным миграционным статусом для предотвращения вспышки COVID-19 в пенитенциарных учреждениях (центрах депортации). Обеспечить предоставление адекватных медицинских услуг тем людям, которые были освобождены.

10. Приостановить административные задержания с целью депортации (в соответствии с призывом Комиссара по правам человека Совета Европы). Приостановить все решения о депортации, в соответствии с мерами по защите здоровья людей и ограничению трансграничных перемещений. Заключение под стражу мигрантов с неурегулированным миграционным статусом является мерой предосторожности, гарантирующей высылку из страны. Однако в условиях пандемии, высылка стала невозможной, и лишение свободы в такой ситуации неоправданно.

11. Предусмотреть возможность продления или изменения визы с целью предотвращения просрочки визы иммигрантов по причине нахождения на самоизоляции или невозможности вернуться в родную страну вследствие неблагоприятной эпидемиологической ситуации.

12. Выдать временные разрешения лицам с неурегулированным миграционным статусом и обеспечить их автоматическое продление по причине

отсутствия вариантов передвижения во время пандемии. В случае, если практически невозможно подать или обработать новые иммиграционные заявления или ходатайства о предоставлении убежища, то предоставить временное разрешение пострадавшим лицам.

Общество по защите прав иммигрантов Великобритании в открытом письме правительству страны, помимо вышеперечисленных мер, просило о выплате пособий мигрантам на период самоизоляции, а также обеспечить постоянный доступ к сети Интернет детям мигрантов для их участия в дистанционном обучении [16]. Альянс Евросоюза по защите прав детей призвал государства-члены ЕС уделять особое внимание детям из неблагополучных семей, находящихся на карантине или вынужденной самоизоляции и не получающих прямого доступа к службам поддержки и педагогам [17]. Альянс заявил о необходимости в кратчайшие сроки преодолеть проблему «цифровой пропасти», когда дети, растущие в самых бедных семьях, не имеют доступа к Интернету или базовому оборудованию и, следовательно, не имеют возможности обучаться дистанционно.

В странах, в которых существуют крупные центры приема и временного размещения беженцев – странах Балканского региона, а также в Греции и на Кипре, организации по защите прав иммигрантов и беженцев требуют от правительства закрытия центров и перемещения людей в альтернативные небольшие жилые структуры [18]. Для реализации требований Трансбалканская группа солидарности предлагает использовать пустующие в ситуации карантина туристические и общественные здания [3]. С апреля 2020 г. проводится модернизация инфраструктуры существующих на территории Кипра центров размещения беженцев и нелегальных мигрантов [19].

Вышеизложенные требования и рекомендации европейских правозащитных организаций обоснованы и направлены на предотвращение ухудшения эпидемиологической ситуации, но вопрос о возможности их реализации в полной мере вызывает сомнения, учитывая существующие внутри ЕС противоречия, связанные с различиями стран-членов ЕС в экономическом аспекте, а также различными векторами их политических интересов. Миграционный кризис, случившийся в 2015 г., показал неготовность стран-членов ЕС к консолидированному и эффективному управлению в условиях кризисной ситуации и даже спровоцировал внутренний раскол сообщества на либерально и радикально настроенные по отношению к беженцам страны. Случившийся миграционный кризис обострил социальную напряженность: коренное население европейских стран воспринимает беженцев и мигрантов со все более радикальных позиций, поэтому, меры дополнительной социальной поддержки приезжим во время пандемии могут вызвать еще большее недовольство европейских граждан политикой правительства.

Программы ЕС, направленные на борьбу с пандемией, ростом теневой экономики и устранением последствий, вызванных COVID-19. Пандемия коронавируса

оказывает значительное влияние на экономику и экономическую активность. Ряд экспертов заявляют о наступлении нового экономического кризиса. Для борьбы с пандемией и устранением последствий, вызванных COVID-19, в марте 2020 г. Европейский парламент принял Инвестиционную программу реагирования на коронавирус, в соответствии с которой было выделено 37 млрд евро. Программа направлена на привлечение инвестиций в системы здравоохранения [20], а также предоставление финансовой помощи государствам-членам ЕС и странам, ведущим переговоры о присоединении к Евросоюзу, серьезно пострадавшим в период чрезвычайной ситуации (выделено 240 млрд евро). Для борьбы с безработицей, вызванной кризисом вследствие пандемии, Европейская комиссия утвердила новую программу финансирования под названием «SURE», на которую выделено 100 млрд евро [21]. Для поддержки малообеспеченных граждан Фонд европейской помощи предоставит продуктовые и электронные ваучеры, а также рассматривает возможность закупок защитного снаряжения для сотрудников социальных служб [15].

Актуализируется проблема роста теневой составляющей европейской экономики. Теневая экономика является фактором, усугубляющим последствия экономических кризисов в связи с угрозами негативного влияния на экономический рост и отраслевую структуру экономики, а также усилением коррумпированности общества и уменьшением налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Так, например, из-за уклонения от уплаты налогов как физическими, так и юридическими лицами, экономика Франции теряет ежегодно 60–80 млрд евро [22].

Согласно информации, предоставленной французской газетой LeMonde, 66,5% теневого сектора европейских стран составляет неофициальный труд, который применяется в строительстве, сельском хозяйстве и работе на дому, то есть в тех отраслях, где преимущественно заняты мигранты [22]. Реформирование миграционной политики, а также модернизация системы социального обеспечения будут способствовать минимизации кризисных явлений, связанных с последствиями пандемии. Первоочередными мерами в рамках реализации данных задач представляются следующие: максимально упростить процедуру получения иммиграционного статуса и разрешения на работу в ситуации режима повышенной готовности; провести реконструкцию инфраструктуры лагерей беженцев и реорганизацию пустующих объектов, подходящих для размещения лиц, просящих убежище; увеличить объемы социальной помощи, направляемой беженцам, безработным, иммигрантам и малообеспеченным категориям населения; снизить налоговое бремя для лиц с низкими доходами и предприятий, использующих труд мигрантов.

Агент-ориентированное моделирование как инструмент прогнозирования и оценки рисков в условиях пандемии коронавируса. Продолжительность и масштабы влияния пандемии коронавируса на экономику и общество остаются

неизвестными, в связи с чем возникают проблемы прогнозирования экономических и социальных последствий пандемии, оценки объемов финансовых ресурсов, необходимых для реализации программ по сдерживанию кризисных явлений, а также поиска и выбора наиболее эффективных стратегий противодействия кризисным процессам. При этом проведение всестороннего анализа в сложных обстоятельствах неопределенности, непредсказуемости развития ситуации и принятие ответственных решений с учетом большого количества разнородной информации становятся практически нерешаемыми задачами, если не использовать возможности современных когнитивных технологий.

В кризисных ситуациях прогнозирование представляется задачей повышенной сложности; в таких условиях одним из наиболее эффективных инструментов оценки рисков – экономических, социальных, геополитических и др., является компьютерное имитационное моделирование, применяемое с целью выявления оптимальных решений для предотвращения или минимизации негативных последствий. Наиболее перспективным методом для комплексного анализа сложных кризисных явлений и процессов признается агент-ориентированное моделирование, которое можно использовать как основу для многовариантного прогнозирования и тестирования различных стратегий для минимизации рисков, предотвращения негативных последствий пандемии, реформирования миграционной политики ЕС, а также оценки эффективности направления финансовых ресурсов для реализации планируемых социальных программ поддержки уязвимых категорий населения [23].

Агент-ориентированные модели как вычислительный инструмент представляют собой совокупность автономных существ – агентов, наделенных набором свойств и алгоритмами взаимодействия друг с другом, позволяющих создавать виртуальные аналоги реальных систем и проводить с их помощью симуляции реальных явлений и процессов. В последние десятилетия агент-ориентированное моделирование все чаще используется в общественных науках, прежде всего, для оценки управленческих решений.

Агент-ориентированные модели уже используются для прогнозирования развития пандемии COVID-19 [24], в частности, среди работников строительной отрасли [25], а также для оценки влияния соответствующих ограничительных мер [26]. Особо отметим агент-ориентированную модель распространения COVID-19 в лагерях беженцев [27].

В России данное направление активно развивается в ЦЭМИ РАН [28].

В контексте заявленной в статье тематики нами в ЦЭМИ РАН созданы следующие агент-ориентированные модели:

1. Демографическая модель Европейского союза, в которой на основе поведения агентов имитируются процессы рождаемости, смертности и миграции [29]. Миграция агентов обусловлена разницей в уровне среднедушевых доходов между различными странами.

2. Модель миграционных потоков стран Евросоюза [30], в которой агенты-мигранты, относящиеся к разным категориям (внутренние мигранты, экономические мигранты, беженцы), осуществляют выбор направления переезда, основываясь на комплексной оценке факторов привлекательности стран. В рамках моделирования динамики миграционных процессов внутри ЕС выделены управляющие параметры, влияющие на распределение миграционных потоков между странами ЕС, и сформулирована важнейшая бикритериальная оптимизационная задача стран ЕС по выбору рациональной миграционной политики.

3. Модель распространения эпидемии COVID-19 в мегаполисе (на примере г. Москвы), в которой агенты-горожане проходят стадии заболевания, при этом переходы моделируются на индивидуальном уровне, что позволяет учесть неоднородность населения по характеристикам, связанным с чувствительностью людей к инфекции и их участии в распространении заболевания [31]. В модели использован механизм формирования семей, что делает имитацию контактов агентов максимально приближенной к наблюдаемым в реальности процессам.

Подходы к моделированию динамики иммиграционных потоков и процессов распространения эпидемии, представленные в моделях, необходимо расширить. Дальнейшая работа может развиваться по следующим направлениям:

1. Поиск рациональной стратегии реформирования миграционной политики ЕС в условиях режима повышенной готовности: оценка эффективности стратегии максимального упрощения процедуры получения иммиграционного статуса (по видам) и разрешения на работу (по типам) в странах-членах ЕС с учетом актуальных условий, сложившихся на рынке труда стран, а также кратковременных (долговременных) экономических выгод.

2. Оценка необходимых объемов финансовых ресурсов, целесообразности и эффективности их направления для реконструкции существующих центров временного размещения бездомных и лиц, просящих убежище, а также предоставления дополнительной социальной поддержки малоимущим, безработным, иммигрантам.

3. Оценка эффективности стратегии снижения налогов для предприятий, использующих труд мигрантов, с целью их выведения из теневого сектора.

4. Оценка риска превращения центров временного размещения людей, а также пригородов, населенных преимущественно иммигрантами и малоимущими категориями граждан, в очаги распространения инфекционного заболевания.

Литература

1. Миграционный кризис в Европе в цифрах и графиках // BBC News. Русская служба. 19.02.2016.
2. Henley J. Up to 4.8 m unauthorised immigrants in Europe in 2017 // The Guardian. 13.11.2019.

-
3. COVID-19: no one is safe until all are protected // *LEGIS*. 19.03.2020.
 4. Open letter signed by 121 Organizations // ECRE European Council on Refugees and Exiles. 25.03.2020.
 5. What is the impact of the COVID-19 pandemic on immigrants and their children? // OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19). 19.11.2020.
 6. OECD Recent Trends in International Migration of Doctors, Nurses and Medical Students // OECD Publishing. URL: <https://doi.org/10.1787/5571ef48-en>
 7. Europa Joint Statement on the COVID-19 Pandemic in Personal and Household Services (PHS) // *EFFAT – EFFE – EFSI – UNI*. 01.04.2020.
 8. COVID-19 Outbreak, workers in agriculture and food production deserve better protection // EFFAT: European Federation of Food Agriculture and Tourism Trade Unions. 24.03.2020.
 9. *Ratha D. et al.* Data release: Remittances to low- and middle-income countries on track to reach \$551 billion in 2019 and \$597 billion by 2021 // *Worldbank.org*. 16.10.2019.
 10. *De Bellis*. The COVID-19 pandemic can teach us compassion for migrants and refugees // Amnesty International of Europe and Central Asia. 11.05.2020.
 11. COVID-19's impact on migrant communities // EWSI: European Web Site on Integration. 24.06.2020.
 12. COVID-19 impact on stranded migrants. International Organization for Migration. 13.07.2020.
 13. Protecting migrants from Covid-19 // The Joint Council for the Welfare of Immigrants UK. 16.03.2020.
 14. The COVID-19 pandemic: we need urgent measures to protect people and mend the cracks in our health, social protection and migration systems // *PICUM*. 01.03.2020.
 15. The impact of COVID-19 on the protection of rights of trafficked and exploited persons // La Strada International. 31.03.2020.
 16. Open letter to the chief executives of all local authorities in England // Migrants Right Network. 20.03.2020.
 17. Joint statement on protecting children and their families during and after the COVID-19 crisis // EU Alliance for Investing in Children. 16.04.2020.
 18. Protection of public health is not feasible amidst exclusion and discrimination // KISA. 27.03.2020.
 19. The government undermines legality and the rule of law under the pretext of coronavirus // KISA. 13.04.2020.
 20. COVID-19: An opportunity to improve our welfare systems // Caritas Europa. 27.03.2020.
 21. Government and institution measures in response to COVID-19 // KPMG. 14.10.2020.
 22. Юнева Е.А., Абдеева И.А. Методы борьбы с теневой экономикой в странах ЕС // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. № 2(71). С. 36–39.
 23. Squazzoni F.J., Polhill G., Edmonds B. et al. Computational Models That Matter During a Global Pandemic Outbreak: A Call to Action // Journal of Artificial Societies and Social Simulation, 2020. No. 23 (2). URL: <https://doi.org/10.18564/jasss.4298>
 24. Waleed M., Um T.-W., Kamal T., Khan A., Zahid Z.U. SIM-D: An Agent-Based Simulator for Modeling Contagion in Population // Applied Sciences. 2020. No. 10(21): 7745. URL: <https://doi.org/10.3390/app10217745>
 25. Araya F. Modeling the Spread of COVID-19 on Construction Workers: An Agent-Based Approach // Safety Science. 2021. No. 133: 105022. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ssci.2020.105022>
 26. Silva Petrônio C.L., Batista P.V.C., Lima H.S., Alves M.A., Guimarães F.G., Silva R.C.P. COVID-ABS: An Agent-Based Model of COVID-19 Epidemic to Simulate Health and

- Economic Effects of Social Distancing Interventions // *Chaos, Solitons & Fractals*. 2020. No. 139: 110088. URL: <https://doi.org/10.1016/j.chaos.2020.110088>
27. *Gilman, R.T., Mahroof-Shaffi S., Harkensee C., Chamberlain A.T.* Modelling Interventions to Control COVID-19 Outbreaks in a Refugee Camp // *BMJ Global Health*. 2020. No. 5(12): e003727. URL: <https://doi.org/10.1136/bmjgh-2020-003727>
 28. *Макаров В.Л., Бахтизин А.Р.* Социальное моделирование – новый компьютерный прорыв (агент-ориентированные модели) // М.: Экономика, 2013. 295 с.
 29. *Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Сушко Е.Д., Агеева А.Ф.* Искусственное общество и реальные демографические процессы // *Экономика и математические методы*. 2017. № 53(1). С. 3–18.
 30. *Макаров В.Л. и др.* Укрупненная агент-ориентированная имитационная модель миграционных потоков стран Европейского Союза // *Экономика и математические методы*. 2019. № 1. Т. 55. С. 3–15.
 31. *Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Сушко Е.Д., Агеева А.Ф.* Моделирование эпидемии COVID-19 – преимущества агент-ориентированного подхода // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2020. № 4. Т. 13. С. 58–73.

Alina Ageeva (e-mail: ageevaalina@yandex.ru)

Ph.D. in Architecture, Associate scientist,

Laboratory of Computer Modeling of Socio-Economic Processes of the Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences (CEMI RAS) (Moscow, Russia)

Nikita Strelkovskii (e-mail: strelkon@iiasa.ac.at)

Ph.D. in Physics and Mathematics, Research Fellow,

International Institute for Applied Systems Analysis (IIASA) (Laxenburg, Austria)

REGULATION OF THE MIGRATION POLICY OF THE EUROPEAN UNION COUNTRIES IN THE FACE OF THE COVID-19 PANDEMIC

The article presents main data on the employment and contribution of migrants to the economies of the EU member states, as well as on working conditions in those sectors where migrants are predominantly employed. Solutions are proposed for reforming migration policy and modernizing welfare and public health systems with the view of minimizing the pandemic crisis consequences. The author suggests using the agent-based method of simulation to predict the socio-economic effect of the pandemic and to select the most effective strategies for countering crisis processes.

Keywords: migration policy of the European Union, COVID-19 pandemic, forecasting the socio-economic effect of the pandemic, agent-based simulation.

DOI: 10.31857/S020736760014941-4

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

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

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

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

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

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

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

Рукописи подлежат рецензированию.

Плата за публикацию с аспирантов не взимается.

Рукописи следует присыпать по адресу: socpol@mail.ru

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

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

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

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

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

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

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

Подписано к печати 20.05.2021 г.
Тираж 150 экз. Зак. 12/5а. Цена свободная
70*100¹/16. Уч.-изд. л. 17.5

Учредители: Российская академия наук,
Международная ассоциация академий наук

Адрес редакции: 117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32, офис 1027.

Тел. (499)-128-79-16

E-mail: socpol@mail.ru

Издатель: Российская академия наук
20 экз. распространяется бесплатно

Исполнитель по контракту № 4У-ЭА-069-20

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



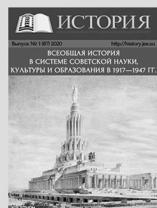
ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 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